

Através de sua gestora de investimentos, a Península, empresário aumentou sua fatia no grupo de varejo francês de 5,01% para 8,05% e tornou-se o terceiro maior acionista global da companhia

De olho em vaga no conselho, Abilio Diniz eleva participação no Carrefour

SUPERMERCADOS

Sammy Eduardo
São Paulo
sammye@dcicom.br

● Próximo de conquistar uma cadeira no Conselho do grupo varejista francês Carrefour, o empresário Abilio Diniz, através de sua gestora de investimentos Península, elevou sua participação na companhia. Especialistas enxergam no gesto uma forma de fortalecer a indicação do empresário.

Ontem (30), a Península Investimentos anunciou o aumento da fatia de ativos sobre o Carrefour de 5,01% para 8,05%. Em nota, a empresa afirma que o novo investimento está em linha com a estratégia de longo prazo e na crença no potencial de crescimento do grupo.

Entretanto, para a especialista em varejo e sócia-fundadora da consultoria Stockler, Angelina Stockler, as motivações que levaram Diniz à esta nova investida vão além da visão de fortalecimento sobre o Carrefour Global. "Certamente ele está buscando aumentar a influência da Península e, em consequência, dele próprio, no Carrefour, até para ganhar mais poder de decisão na busca por uma cadeira no Conselho da companhia", opina.

No início do mês, Diniz foi indicado para ocupar uma das vagas de conselheiro do Carrefour Global. A decisão está submetida à aprovação dos acionistas do grupo, marcada para acontecer na próxima assembleia geral. Ao elevar sua fatia no varejista



Supermercados movimentaram R\$ 315,7 bilhões no Brasil em 2015

francês, Diniz se tornou o terceiro maior acionista da empresa, superando a fatia de 5,8% detida pela empresa de *private equity* Colony Capital, mas ainda atrás dos 8,99% detidos pelo Grupo Arnault e dos 11,51% da família Moulin.

Segundo a consultora Sto-

ckler, a ascensão do ex-empregado do Grupo Pão de Açúcar no concorrente francês não deve parar por aí. "O Abilio gosta de estar no comando. Ele é um líder. Tenho absoluta certeza de que ele pretende ampliar ainda mais a sua participação no Carrefour Global no

PONTO A PONTO

- 1. Passado.** Após tentar, em 2011, uma fusão entre os grupos Pão de Açúcar e Carrefour, Abilio Diniz se desentendeu com o sócio Casino. O acordo fracassou e a varejista tomou o controle do GPA.
- 2. Presente.** Diniz passa, em 2014, a ter participação no Carrefour, seu ex-concorrente no varejo brasileiro. Este ano, o empresário passou a contar com a terceira maior fatia de ativos da companhia.
- 3. Futuro** Especialistas apontam que o empresário pode se tornar o maior sócio do grupo francês no médio prazo, fortalecendo a operação brasileira e voltando a liderar o varejo.

médio prazo. Isso está em linha com seu modo de operar", destaca ela.

Angelina compara a possível ascensão do empresário com a estratégia utilizada por ele para crescer na Brasil Foods (BRF), onde atualmente Diniz ocupa o cargo de presidente do conselho administrativo.

Outro fator que, de acordo com a consultora, move o empresário brasileiro é em relação à situação econômica do Brasil. Para ela, Diniz tem a plena segurança de que a crise política e econômica passará em breve e o comércio local voltará a se fortalecer. "Ele realmente entende o mercado brasileiro e, ao elevar sua parti-

cipação, poderá ter maior atuação sobre as estratégias locais do grupo. Diniz está olhando para além da crise, quando o consumo voltará com força", explica.

De opinião semelhante compartilha o presidente do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo (Ibevar), professor Claudio Felisoni. "Após aquela confusão com o Casino, ele está voltando com força ao varejo. Mas o que pode ter motivado isso são as expectativas de médio e longo prazo que ele faz no poder de consumo do mercado brasileiro. É bem possível que por trás dessa elevação na participação tenha uma perspectiva de melhora do cenário local", sugere.

Retorno às origens

A ascensão de Diniz no Carrefour e sua possível conquista em uma das cadeiras do conselho administrativo da companhia devem fortalecer a influência do empresário sobre o mercado em que ele e sua família estão inseridos desde a sua infância, já que seu pai, Valentim Diniz, é o fundador do Grupo Pão de Açúcar.

"Se você colocar um jogador de futebol craque em um time que já joga bem, esse time vai deslanchar. É isso que pode acontecer com o Carrefour ao dar mais espaço para ele", compara o professor Felisoni.

Em 2011, Diniz se desentendeu com a varejista francesa Casino, até então sua sócia no GPA, após ter buscado intermediar uma fusão do Pão de Açúcar com o Carrefour. O acordo fracassou e em seguida o Casino assumiu o controle do grupo brasileiro.

Terceirizar o e-commerce é a tendência

INTERNET

Camila Abud
São Paulo
camilaa@dcicom.br

● No modelo de vendas pela internet, as redes médias têm buscado seguir exemplos de sucesso como Sony, O Boticário e Cencosud. Estas mudaram de modelo de tecnologia para nuvem (cloud) e conseguiram que a conversão das lojas virtuais aumentasse em média 40%.

"E o melhor é que gastam em torno de 0,8% a 1% da sua receita com tecnologia", afirma o CEO da VTEX, Mariano de Faria, que é vice-presidente da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico (camara-e.net). Segundo ele, o mundo das grandes corporações é orientado a serviços e a busca por eficiência e menos custos é cada vez maior, também entre as redes de menor porte. Na opinião de

Faria, a regra entre os varejistas é terceirizar. "Muitos operadores têm operações mais eficientes que as operações gerenciadas em CDs próprios."

Para o executivo, o varejo físico acostumou-se a custos fixos e quando cai 10% é difícil ajustar-se economicamente. O que para ele não acontece tanto no e-commerce. "Os custos fixos são pequenos devido à capacidade de escala."

Com 155 lojas próprias, a Ri Happy quer intensificar o canal digital. "Mas o aumento de produtividade é um fator importante para a otimização dos custos. Analisamos com atenção a conta de frete do e-commerce, buscando melhores negociações com as transportadoras e oferecendo frete grátis que permite aos clientes se beneficiar dessa condição promocional", diz o gerente-geral de e-commerce da companhia, Luiz Shiro.

Para evitar fraudes, ele conta que a Ri Happy utiliza um sistema de prevenção que analisa

todos os pedidos através do site. "Se necessário, entramos em contato com o cliente para confirmação os dados."

A rede Multi-ar vende aparelhos da linha branca como condicionadores de ar e contabiliza oito lojas físicas em cidades do interior do Estado de São Paulo, além de três centros de distribuição. A companhia é outra que viu oportunidade nas vendas on-line. Estas passaram de 10% da movimentação em 2010, para 60% ano passado. "Em 2016, a previsão é fechar o on-line com 70% de participação", projeta o diretor administrativo da empresa, Tiziano Giordano Pravato Filho.

O executivo destaca que a Multi-ar investe pesado em inovação e estratégias de integração dos canais de vendas e produtos, agregando instalação, manutenção e engenharia ao portfólio. "Sem falar da abertura de novas frentes de negócio, como franquias virtuais, marketplace e outras lojas físicas entre os projetos."

ABIMDE - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE MATERIAIS DE DEFESA E SEGURANÇA
Av. Paulista, 460 - 17º andar - Conj. B - CEP: 01310-000 - Bela Vista - São Paulo/SP - Fone/Fax: (11) 3170-1860
Consultamos as possíveis empresas que comercializem os produtos, serviços e/ou representação comercial: **Módulo de segurança criptográfico modelo ASI-HSM: Fornecimento, manutenção, atualização e reparo do módulo de segurança criptográfico modelo ASI-HSM, homologado pelo ITI (Instituto Nacional de Tecnologia da Informação), segundo as normas da ICP-Brasil no Nível de Segurança de Homologação 3 (NSH 3) e Nível de Segurança Física 2 (NSF2). Algoritmos suportados RSA 1024, 2048, 4096 e 8192 bits; ECDSA 256 e 521 bits. Funções de resumo: SHA 1, SHA 256 e SHA 512. Autenticação por cartão do tipo "smart-card" e compartilhamento de segredo em hardware do tipo Blakely-Shamir, a se manifestarem, com a devida comprovação, em até 5 (cinco) dias úteis, após a divulgação deste informe, nos termos de nossa Norma de Emissão de Declaração de Exclusividade. No caso de até o fim deste prazo não houver qualquer manifestação em contrário, serão expedidas as Declarações de Exclusividade.** São Paulo, 31 de Março de 2016.

Seteco há 45 anos agregando valor na gestão de negócios

A competência de uma organização pode ser medida pela qualidade e grau de exigência, quanto a coerência e precisão de um trabalho contábil.

Dedique-se ao seu negócio e terceirize com a SETECO, especializada nos segmentos indústria, comércio, serviços e terceiro setor.

- ✓ Terceirização contábil, fiscal e trabalhista (Outsourcing)
- ✓ Prevenção e mitigação de riscos (Compliance)
- ✓ Automação, integração e administração de controles internos (BPO)
- ✓ Consultoria empresarial e tributária (Tax)
- ✓ Sistema integrado de Gestão (ERP)
- ✓ Imposto de renda pessoa física
- ✓ Abertura de empresa e alterações contratuais

seteco
CONSULTORIA CONTÁBIL



www.seteco.com.br (11) 3500-3500 R. Loeffgreen, 1387 - VI. Mariana São Paulo - SP