



## **Comprando em atacarejo o consumidor pode economizar?**

*Pesquisamos os mesmos produtos em uma mesma rede, que possui um atacarejo e uma loja convencional para tirarmos a dúvida*

17 de agosto de 2013

Pela primeira vez na história desta coluna, realizei a pesquisa de preços semanal em duas lojas da mesma rede de supermercados.

Eu queria sair da dúvida se era mesmo mais barato comprar na loja 'atacarejo' (atacado + varejo) da rede Muffato, então nesta semana estive no Muffato Max e no SuperMuffato da Rua Carlos Gomes.

Quem acompanha a coluna sabe que eu pesquiso exatamente os mesmos produtos em todas as lojas visitadas; alguns produtos têm marcas determinadas, e em outros vale o mais barato de cada loja, como é o caso do leite integral longa vida e o óleo de soja, por exemplo.

E nesta semana, na mesma lista, com os mesmos 30 produtos pesquisados, a diferença chegou a R\$ 32,26 entre o primeiro colocado – o Muffato Max – e o último colocado, o Muffatão do Cancelli. E se a dúvida era saber se o Max era mais barato, acredite, é mais barato do que o próprio SuperMuffato, emplacando uma diferença de R\$ 20,02 na pesquisa desta semana.

O Max também somou 12 produtos como os mais baratos dentre as seis lojas visitadas. O Muffato Max também melhorou o mix de produtos oferecidos no balcão de autoatendimento do açougue, com variedades dos cortes mais básicos de carnes de frango, suína e bovina.

### **Para todos**

Quando inaugurou, o Max vendia produtos no atacado e no varejo, para qualquer consumidor, desde que no atacado o cliente levasse para casa uma quantidade mínima de produtos.

A novidade agora, é que esta quantidade está menor. Por exemplo, no caso do requeijão cremoso, comprando apenas três unidades o cliente já paga o preço de atacado, e o gerente da loja destaca que para conseguir o preço melhor, o cliente tem que levar três unidades do mesmo produto e não um de cada sabor, por exemplo.

### **Combustível**

Comprando no Muffato Max você abastece a dispensa e o carro. Como já noticiamos aqui, o autoposto da rede Muffato já está aberto e nesta semana tinha gasolina a R\$ 2,799/litro, etanol a R\$ 1,819/litro e diesel aditivado S500 a R\$ 2,369/litro.

## **Super**

O SuperMuffato da Carlos Gomes, mesmo ficando atrás do primo-irmão Max, tinha muito movimento na loja na última quarta-feira e conseguiu emplacar nove produtos entre os mais baratos da semana.

Puxão de orelha para o café Caboclo que tinha dois preços na gôndola e para o repolho verde todo ‘bagunçado’ e perdendo metade das folhas na seção de hortifruti, enquanto no Super Beal repolho, couve-flor e brócolis vêm embalados em plástico filme: mais higiene e menos desperdício de folhas.

## **Frango Caipira**

O Muffato Max oferece uma linha de frango caipira com marca própria, e segundo o gerente, os frangos vêm de um produtor da cidade paranaense de Rolândia, que produz exclusivamente para a rede.

Os frangos custam R\$ 11,45 o quilo. Boa dica para quem aprecia as sopas tradicionais de inverno regadas a um bom franguinho caipira.

Na loja também tem novas opções para quem tem restaurante ou quer comprar produtos em embalagens maiores por preços menores; a última novidade é o baldinho com espetinhos em conserva de azeitonas, cebolinhas e salsichas – típico produto de bar, que muita gente quer ter em casa.

## **Beal tem linha de carnes exclusivas**

Nesta semana, estive no Super Beal da Tancredo Neves. Bem pertinho da hora do almoço o restaurante do supermercado fica lotado e o cheirinho de comida fresca invade toda a loja.

Conversando com um dos diretores da rede, Rubens Beal, descobri que o Super Beal trabalha com uma linha exclusiva de carnes, que eles chamam de ‘linha Premium da Friboi’.

Depois que o Tony Ramos invadiu os intervalos comerciais na televisão para ‘perguntar se a carne é Friboi’ o conceito da marca ficou ainda mais forte e a rede Beal esclarece que a Friboi escolhe uma única rede em cada cidade para colocar a linha de carnes Swift.

Além dos produtos, a loja recebe treinamento especializado para os colaboradores do açougue, que trabalham somente na área interna no Beal, que há alguns meses deixou de oferecer o atendimento no balcão do açougue.

Outro destaque do Super Beal nesta semana são as frutas cortadas – como mamão papaya, melão e melancia – fatiados e embalados em plástico filme – para quem quer um lanche gostoso e não abre mão da dieta.

### **Afinal, é bacon ou é calabresa?**

Visitei o Irani do Parque Verde na última quarta-feira e a loja, como de costume, tinha muito movimento e boas opções de compras, mesmo não emplacando nenhum produto entre os mais baratos da semana.

Na loja, encontrei linguiça calabresa da Sadia com etiqueta de Bacon a R\$ 10,99 o quilo. O Irani ficou em terceiro lugar no nosso ‘ranking da economia’ nesta semana.

### **Pão de queijo, uai!**

Não. Definitivamente pão de queijo não é coisa de mineiro e no friozinho dos últimos dias tem sido uma boa pedida para o lanche e para o café da manhã.

Na semana passada comprei o pão de queijo da marca Massa Leve a R\$ 3,99 no Super Beal da Carlos Gomes.

Práticos, eles vêm congelados, e é só colocar no forno pré-aquecido por uns vinte minutos e servir. As suas visitas vão pensar que foi feito na hora!

### **Perdas**

Um prejuízo bilionário, constante e evitável, para o setor supermercadista brasileiro. De acordo com a 13ª Avaliação de Perdas no Varejo Brasileiro, elaborada pela Associação Brasileira de Supermercados (Abras) em parceria com a FIA/Provar, Ibevar e Nielsen, apresentada na última semana, os prejuízos dos supermercados com perdas de todos os tipos foram de R\$ 4,74 bilhões, cifra equivalente a 1,95% do faturamento do setor.

Realizada entre junho e julho de 2013, a pesquisa consultou 214 empresas, que, juntas, possuem 2.217 lojas e mais de 250 mil funcionários.

O diretor de Comunicação da **Gunnebo Gateway Brasil**, **Luiz Fernando Sambugaro** destaca a análise feita pelo vice-presidente da Abras, Marcio Milan, no evento de apresentação da pesquisa: “Ela contribui para mostrar a importância e popularizar ainda mais o tema da prevenção de perdas.

O lucro líquido do setor supermercadista em 2012 foi de apenas 1,90% sobre o faturamento bruto, enquanto as perdas atingiram 1,95%.

Se o supermercadista conseguir diminuir esse índice, o seu esforço é transferido para a última linha do balanço, melhorando o resultado da empresa”.

Disponível em: <http://cgn.uol.com.br/noticia/61705/comprando-em-atacarejo-o-consumidor-pode-economizar>