

Casas Bahia miram cidades até 200 mil habitantes para novas lojas em 2025

Por Gabriela Bulhões

UTI de Lojas analisa se vale a pena manter uma unidade aberta. O grupo criou um comitê para reverter o mau funcionamento de lojas com pouca rentabilidade e caso não seja possível, opta por fechar e distribuir as vendas para outras unidades próximas. Mais de 50 lojas foram fechadas.

Foco está na venda de eletrodoméstico. A empresa voltou a focar no seu negócio principal, que é a venda de eletrodomésticos. Segundo o CEO, o consumidor tem as Casas Bahia como referência para a compra de eletrodomésticos e ao menos consulta a varejista antes de comprar. A experiência do cliente também melhorou, mais de 50% das entregas estão sendo feitas em 24h.

Crediário possibilita maior acesso aos produtos na hora da compra. O executivo diz que o crediário continua sendo importante para o negócio e, além de rentável, gera recorrência na interação do cliente com a marca. Diz ainda que a varejista tem reduzido as parcelas do parcelamento no cartão de crédito, para garantir a rentabilidade das vendas em um cenário de juros altos.

A entrevista foi gravada em 15 de fevereiro de 2024. Você pode assistir em vídeo no canal do UOL no YouTube ou ouvi-la no podcast UOL Líderes. A seguir, veja destaques da entrevista:

200 cidades mapeadas

A gente quer fazer [nossa reestruturação] ao longo de 2024 para estarmos preparados para, em 2025, o mercado começar a melhorar e a gente poder crescer junto. Ganhar share nas nossas categorias, voltar a abrir lojas em alguns mercados. A gente tem mais ou menos 200 cidades mapeadas em que a gente poderia ter mais lojas. Em geral, são cidades menores, entre 50 mil e 200 mil habitantes, muito na região Centro-Oeste e Nordeste, onde tem bastante renda, bastante consumo. Algumas capitais dessas regiões, inclusive, têm bairros que têm capacidade para receber uma loja Casas Bahia e aumentar o nosso market share na região.

Demissões e redução de estrutura

Fizemos uma redução de quadro e de estrutura bastante forte, mais de R\$ 400 milhões de redução de gastos com pessoal e uma otimização logística. A Casas Bahia possui a maior infraestrutura logística do país, com mais de 29 CDs (centro de distribuição) espalhados por todo o país e tinha uma capacidade ociosa grande. O total de desligamentos, a gente fez uma redução de quadro que saiu de, no final de 2022, em torno de 45 mil pessoas, e a gente termina o ano perto de 35 mil pessoas.

UTI de Lojas

Criamos um comitê que se chama UTI de Lojas, onde a gente olha as menores margens e trabalha para melhorar. É acompanhado semanalmente e se ela não consegue se tornar rentável a ponto de gerar valor, melhor fechar a loja, distribuir essa venda para lojas próximas ou para os nossos canais online, que também atendem o consumidor.

Estratégia de vendas

O mercado online de eletrodomésticos já tem uma penetração grande, mas o nosso market share não é tão alto no mercado online. A gente tem muito para crescer. Tem muita coisa para fazer de otimização de jornada do cliente, o prazo de entrega melhorou muito, estamos com mais de 50% das entregas em 24 horas, isso muda a experiência do cliente.

Crediário como alavanca

O crediário continua como uma alavanca core da companhia por dois motivos: primeiro, a companhia nasceu para dar acesso àquela pessoa que não tem crédito na praça, que quer comprar um eletrodoméstico e não consegue comprar em outro lugar. Segundo, é um programa rentável, a gente consegue montar um modelo com parcelamento mais longo, em média 14 meses, que viabiliza a aquisição.

Quem é Renato Franklin

Carreira: Atual CEO do Grupo Casas Bahia, tem experiência em cargos de liderança na Vale e Suzano Papel e Celulose. Atuou como CEO da Movida e, desde 2020, é conselheiro emérito na ONG Capitalismo Consciente Brasil.

Formação: Graduação em administração de empresas pela PUC Minas e bacharel em ciências contábeis com ênfase em controladoria. Possui MBA em finanças pelo IBMEC, especialização em gestão estratégica de pessoas pela FDC e INSEAD/França, e liderança executiva pelo IMD (Institute of Management Development)/Suíça.

Assim é a Casas Bahia

As Casas Bahia foram fundada em 1952, em São Caetano do Sul, em São Paulo. Suas vendas vem das Casas Bahia, Ponto e do extra.com.br, além das suas soluções financeiras do banQi, sua fábrica de móveis Bartira e sua logtech ASAP Log.

Funcionários: Mais de 30 mil colaboradores

Receita bruta em 2021: R\$ 44,6 bilhões

Receita bruta em 2022: R\$ 44,4 bilhões

Prejuízo líquido 2021: R\$ 297 milhões

Prejuízo líquido 2022: R\$ 342 milhões

<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2024/03/25/casas-bahia-mira-cidades-ate-200-mil-habitantes-para-novas-lojas-em-2025.htm>

Veículo: Online -> Portal -> Portal UOL Notícias

Seção: Economia