

Novo presidente da Coop quer aumentar 5 vezes comércio digital

Por George Garcia

O economista Pedro Luiz Ferreira de Mattos assume a presidência da Coop (Cooperativa de Consumo) no próximo dia 1º de abril em substituição a Márcio Valle. Em entrevista ao RDtv desta terça-feira (15/03), o executivo fala sobre os números da cooperativa e da meta de ampliar em cinco vezes as vendas através do e-commerce e passar dos atuais R\$ 12 milhões para R\$ 70 milhões a médio prazo. Por outro lado a cooperativa pretende descontinuar os investimentos em postos de combustíveis e concentrar os esforços nos supermercados e drogarias.

Mattos tem 21 anos de Coop, ele começou em 2001 no conselho administrativo e atualmente é diretor financeiro. Ele vai assumir comando da cooperativa que tem atualmente 31 supermercados, 23 deles só no ABC; 49 drogarias e três postos de combustível. A Coop é a 18ª no ranking de supermercados da Abras (Associação Brasileira de Supermercados).

Mattos explica que a Coop é mais que um supermercado, é uma cooperativa em que 80% dos clientes são sócios e estes criam uma conexão muito forte com os estabelecimentos. “Nosso contato não é de comprar e vender, é de criar conexões entre a indústria e o consumidor, o objetivo é ser competente nessa criação de conexão baseada no entendimento da necessidade do cliente para que ele se sinta acolhido e bem atendido”, diz.

A Coop incrementou em 45 vezes o volume de vendas digitais como outros setores também cresceram, por conta da pandemia, mas segundo Mattos ainda é possível melhorar esse mecanismo e fazer com que as vendas ainda cresçam pelo menos mais cinco vezes. “Saímos de uma operação de e-commerce pré-pandemia que era muito pequena. Se pegarmos a operação de e-commerce que a gente tinha em 2019 e compara com hoje a gente tem um crescimento de 45 vezes. Um crescimento assustador e assombroso, patrocinado por uma pandemia em que as pessoas, para se preservarem, aprenderam a fazer suas compras pelo comércio digital que veio para ficar porque as pessoas aprenderam e continuam usando. A

grande dificuldade é que tivemos que colocar de pé uma operação rapidamente. Tínhamos uma operação que era o Coop Retira, em que a pessoa fazia uma compra de e-commerce e retirava na loja, e a gente passou a fazer o delivery e aí começou a crescer esse comércio digital, mas com uma baixa integração. O que está colocado como meta para este ano é unir as experiências de loja física com loja virtual em uma plataforma única. A gente tem um crescimento de mais 5 vezes para ser feito; temos hoje uma operação de aproximadamente R\$ 12 milhões em e-commerce e a gente espera chegar a R\$ 70 milhões”, projeta Mattos.



Foco

Segundo Pedro Luiz Ferreira de Mattos, a Coop deverá concentrar todos os esforços no supermercado e a drogaria, em detrimento a investir mais nos postos de combustíveis. Ele também não espera abrir novas lojas este ano, mas uma está prevista para o ano que vem. “Temos uma loja contratada, mas com a construção vamos acabar por entregar no ano que vem. Vamos ter 10 drogarias adicionais este ano. O posto de combustível ficou pequeno dentro da operação da Coop; a gente construiu uma operação piloto, são três postos, mas que não se mostrou um negócio com o retorno e o vigor que a gente esperava. Ele não dá prejuízo, mas também não contribui estrategicamente para o nosso posicionamento, então a ideia é desinvestir nesses postos. A gente já tem alguns compradores com os quais estamos conversando e mais cedo ou mais tarde eles mudarão de dono. A gente prefere colocar toda a nossa energia nos três principais negócios; o supermercado, a drogaria e o negócio digital”, diz.

A rede pretende manter sua posição e o espaço conquistado no ABC, de onde é originária e tem sede administrativa em Santo André, mas os futuros investimentos

devem focar também as cidades do interior do Estado, num raio de 200 quilômetros. “Vamos procurar oportunidades e pontos para continuar crescendo no ABC, mas o crescimento além dessa manutenção de share, tende a acontecer no interior. A gente já está em São José dos Campos (com 3 lojas), em Sorocaba (com duas), em Piracicaba (uma loja) e em Tatuí (duas), então vamos continuar procurando oportunidade de crescimento nestas regiões. Cidades acima de 50 mil habitantes estão no radar”, disse o futuro presidente da Coop.

Por fim, Mattos usa sua experiência como economista para previsões sobre o cenário macroeconômico que, para ele, não será muito bom para o país neste ano. “A gente não espera que a pressão inflacionária ceda, não tem cenário para isso. Poderia ser se fosse só uma saída da pandemia, mas com o conflito armado na Rússia certamente o impacto inflacionário acontece, seja pelo petróleo, seja pelas questões agrícolas. A Rússia é um grande produtor de trigo, Ucrânia grande produtora de milho e significa que isso vai subir de preço e tem também o custo da proteína que também vai subir, então não será um ambiente tranquilo este ano”, completa.

Veículo: Online -> Site -> Site Repórter Diário - Santo André/SP

Seção: Economia