

SOBRE MARCOS ESCUDEIRO



Diretor da rede Cândia de Supermercados (maior venda por m² do Brasil no final dos anos 80).

Participação na direção executiva e estratégica do GRUPO PÃO DE AÇÚCAR no início dos anos 90, da reestruturação à abertura de capital.

Diretor dos Hipermercados Extra, Pão de Açúcar de Brasília, comercial não alimentos e CIO.

Ganhador do prêmio “Vencedores 1993” pela Revista EXAME.

Participação no planejamento e startup das empresas :

ATACADO VILA NOVA (hoje TENDA ATACADO). 1997 - 1999

CEO da ECON SUPERMERCADOS rede de hard-discount private equity do Bank of America. 2000-2003

Diretor executivo responsável pela implantação da primeira rede de supermercados de Angola para o Governo de Angola e Odebrecht: NOSSOSUPER. 2006-2009

Primeira loja Home&Cook no Brasil 2008

POUPAKI Atacadista (Grupo Dávó) 2017

Diretor de expansão e desenvolvimento da GENERAL SHOPPING BRASIL implantação dos Outlet Premium no Brasil. 2010-2013

planos estratégicos e mentoring profissionais.

www.jacotei.com.br
Supermercado Recanto
Laticínios Monte Azul Ltda
FGV MBA
Tritury
D'Avó
outros

Conselheiro e diretor na Associação Paulista de Supermercados - APAS. 2004-2006

Conselheiro editorial da Revista SuperVarejo. 2004-2006

Membro da YPO -Young President's Organization. 2002-2005

Diretor da Associação dos Ex alunos da Fundação Getúlio Vargas. 2015-2017

Conselheiro associado ao IBGC desde 2015

Palestrante em convenções estaduais e nacionais de empresas e entidades de classe, tais como ABA, ABAD, APAS, ACATS, APRAS, ABRAS, ABIMA, BOMBRIL, CEPAM-VILLAGE, DAIRY VISION, ESPM, EXPONOR, FGV, OBRA-MAX, ORACLE, SAP, SEBRAE, UNILEVER.

Bacharel em Marketing pela ESPM. 1981

Cursos de Especialização para Presidentes de empresas desenvolvidos em conjunto pela FGV e YPO: “Crescimento e Turnaround: A Perspectiva do Presidente” - 2001

“Marca e Identidade”. - 2002

Mestre em Gestão da Competitividade pela EAESP- FGV 2019

SOBRE MARCOS ESCUDEIRO



Candia supera o Carrefour

Pequenas redes driblam a queda nas vendas e obtêm mais eficiência



Grávia Chaves
 São Paulo — A administração de supermercados não tem sido nada fácil e, em alguns casos, nem mesmo os grandes grupos de varejo estão conseguindo superar a queda nas vendas. Mas as pequenas redes, que não dependem de grandes investimentos em infraestrutura, estão conseguindo driblar a queda nas vendas e obter mais eficiência. Isso acontece porque as pequenas redes não dependem de grandes investimentos em infraestrutura, como lojas modernas e sistemas de segurança. Além disso, elas conseguem obter mais eficiência operacional, pois não precisam lidar com a complexidade de gerenciar grandes redes. Isso é especialmente verdadeiro no caso das redes de varejo de bairro, que são mais próximas dos clientes e conseguem oferecer um atendimento mais personalizado. Além disso, elas conseguem obter mais eficiência operacional, pois não precisam lidar com a complexidade de gerenciar grandes redes. Isso é especialmente verdadeiro no caso das redes de varejo de bairro, que são mais próximas dos clientes e conseguem oferecer um atendimento mais personalizado.

negócios

Pão de Açúcar se levanta e desperta a concorrência

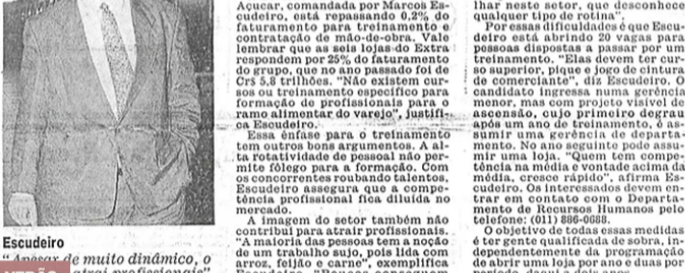
No contra-ataque, o Eldorado dobra sua lista de ofertas em São Paulo



MANIELA HAFER
 São Paulo — O retorno do Pão de Açúcar ao mercado de varejo de bairro em São Paulo está sendo acompanhado de perto por seus concorrentes. O Eldorado, por exemplo, já dobrou sua lista de ofertas em São Paulo para competir com o Pão de Açúcar. Isso acontece porque o Pão de Açúcar está se tornando mais competitivo no mercado de varejo de bairro, o que está levando seus concorrentes a tomar medidas para se manterem relevantes. Além disso, o Pão de Açúcar está investindo em tecnologia e em melhorar a experiência do cliente, o que também está levando seus concorrentes a tomar medidas para se manterem relevantes. Isso é especialmente verdadeiro no caso das redes de varejo de bairro, que são mais próximas dos clientes e conseguem oferecer um atendimento mais personalizado.

Extra investe pesado no time que dirige a empresa

A Divisão Extra do Grupo Pão de Açúcar, comandada por Marcos Escudeiro, está repassando 0,2% do faturamento para treinamento e contratação de mão-de-obra. Vale lembrar que as seis lojas do Extra respondem por 25% do faturamento do grupo, que no ano passado foi de R\$ 5,8 trilhões. "Não existem cursos ou treinamentos específicos para formação de profissionais para o ramo alimentar do varejo", justifica Escudeiro.



Essa ênfase para o treinamento tem outros bons argumentos. A alta rotatividade de pessoal não permite fôlego para a formação. Com os concorrentes roubando talentos, Escudeiro assegura que a competência profissional fica diluída no mercado. A imagem do setor também não contribui para atrair profissionais. "A maioria das pessoas tem a noção de um trabalho sujo, pois lida com arroz, feijão e carne", exemplifica Escudeiro. "Poucos conseguem imaginar o dinamismo que é trabalhar neste setor, que desconhece qualquer tipo de rotina". Por essas dificuldades é que Escudeiro está abrindo 20 vagas para pessoas dispostas a passar por um treinamento. "Elas devem ter curso superior, pique e jogo de cintura de comerciante", diz Escudeiro. O candidato ingressa numa gerência menor, mas com projeto viável de ascensão, cujo primeiro degrau após um ano de treinamento, é assumir uma gerência de departamento. No ano seguinte pode assumir uma loja. "Quem tem competência na média e vontade acima da média, cresce rápido", afirma Escudeiro. Os interessados devem entrar em contato com o Departamento de Recursos Humanos pelo telefone: (011) 886-0068. O objetivo de todas essas medidas é ter gente qualificada de sobra, independentemente da programação de abrir uma loja por ano e duas por período, daqui a dois anos.

meiro 3

terceiro caderno
 Domingo, 28 de julho de 1991

Personagem



O PEQUENO QUE DEU CERTO
 O supermercado Candia, na periferia de São Paulo, é o campeão de vendas do setor, segundo o ranking da Abnra, e figura mais por metro quadrado que os grandes redes. O segundo é a administração, diz o diretor de marketing.

ESPECIAL: AS PREVISÕES PARA 94 ■ LEITURAS PARA O VERO

EXAME

OS HOMENS DE NEGÓCIOS QUE BRILHARAM NO ANO QUE SE ENCERRA

OS VENCEDORES

1993

MARCOS ESCUDEIRO

EM 1992, enquanto se engalfinhava em disputas internas, a família Diniz assistia à pior crise da história do Pão de Açúcar. As lojas do grupo estavam vazias; o consumidor fugira de seus preços altos. Foi em meio a esse cenário desolador que o Diniz contrataram o executivo Marcos Escudeiro, um expert em varejo de descontos. Sua missão seria comandar a divisão de hipermercados Extra, a mais moderna do grupo, projetada sob medida para deter o avanço da rede Carrefour. Os Diniz estavam injuriados por ter perdido o posto de maior grupo supermercadista do país para os franceses. Escudeiro mostrou serviço rápido. Começou dando poder aos gerentes, adotando margens baixíssimas de lucro e colocando o cliente num pedestal. Acabou transformando o Extra num concorrente à altura do Carrefour e na mais fértil fonte de receitas para os Diniz. Com apenas seis lojas, a divisão já responde por 24% do faturamento do grupo — que, em 1993, alcançou 1,6 bilhão de dólares, 23% a mais do que no ano anterior.

Marcos Escudeiro, 34 anos, casado, sem filhos, começou no varejo aos 20 anos, na loja de móveis da família. Antes de ir para o Extra, em 1992, trabalhou nos concorrentes Carrefour e Candia. Workaholic notório, ele é daqueles que pensam em trabalho o tempo todo. Aos domingos, põe em dia leituras sobre o varejo.



Escudeiro prefere ganhar no volume e não no margem de lucro



FGV EAESP
 CENTRO DE EXCELENCIA EM VAREJO

SEMINÁRIO FGVcev
VAREJO ALIMENTAR BRASILEIRO: POR QUE ATACAREJO?

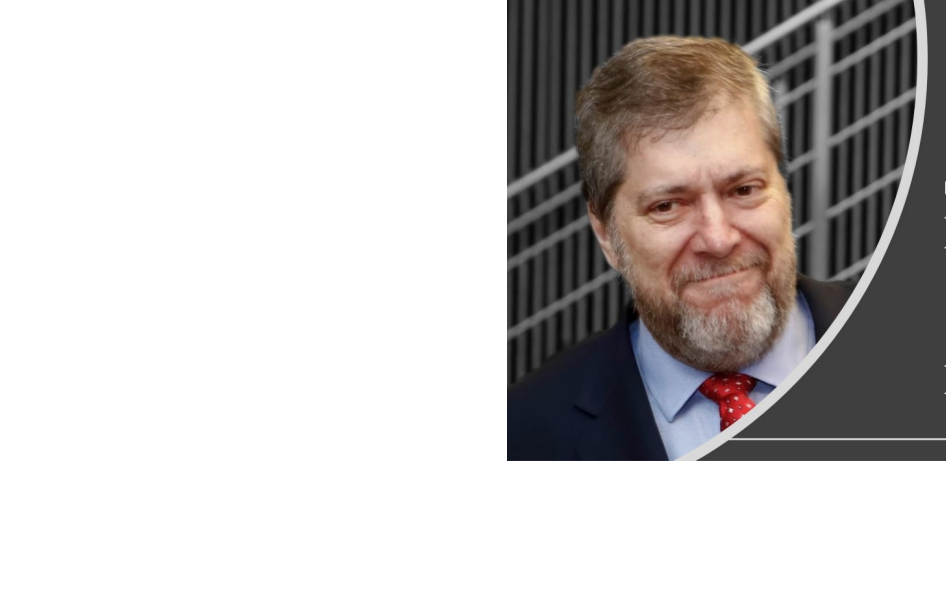
08/08, quinta-feira
 8h30 às 13h

SALÃO NOBRE FGV EAESP
 Rua Itapeva, 432, 4º andar
 Bela Vista, São Paulo/SP

MAINTENEDORES DO FGVcev
 AMIS, C-bejar, LIDER, magazinista

PATROCINADORES DO FGVcev
 CAPES, CNPq, FAPESP, FGV EAESP

APOIO
 EMPRESA JUNIOR, superVarejo



Atuação estratégica no Varejo Alimentar

21 de novembro de 2019

Programação:

- Abertura e apresentações;
- Palestra com **Marcos Escudeiro** "Varejo alimentar brasileiro" Passado, Presente e Futuro
- Atuação do Sistema Sebrae;
- Diálogo com os participantes.

SEBRAE