

CATARINENSE DE SUPERMERCADOS

NIÑO 2025-2026

“Os atacarejos continuam em ascensão, refletindo a busca dos consumidores por economia e compras em maior volume”

Alexandre Simioni, presidente da Acats

Na última semana, foi realizada a cerimônia de entrega do Prêmio Acats Fornecedores 2024, um marco para o setor supermercadista catarinense. Além de premiar os fornecedores que mais se destacaram em diversas categorias, o evento também foi marcado pela posse da nova diretoria da Associação para o biênio 2025/2026. A Coluna conversou com o presidente da Acats, Alexandre Simioni, que foi reconduzido ao cargo para saber mais sobre as expectativas para os próximos dois anos. Confira:

Pelo Estado - Qual o significado da entrega do Troféu Acats para o setor supermercadista?

Alexandre Simioni - O troféu entregue no Prêmio Acats reconhece o trabalho bem feito daqueles que, com qualidade e capricho, fornecem os produtos que chegam aos lares dos nossos clientes. Os fornecedores são parceiros fundamentais em nossa cadeia de valor, contribuindo diretamente para a excelência que buscamos oferecer ao consumidor final. Por isso, a responsabilidade é grande ao desenvolvermos o Prêmio Acats, o maior reconhecimento aos fornecedores que se destacaram em suas categorias ao longo do ano. É um marco de valorização da excelência, destacando iniciativas que inspiram o segmento a crescer de forma ética, sustentável e alinhada às necessidades dos consumidores. Essa premiação reflete o compromisso da Associação em celebrar o protagonismo de nossos associados e fortalecer a identidade do varejo catarinense.

Pelo Estado - Como avalia sua gestão desde 2023 e quais considera as principais evoluções do setor?

Alexandre Simioni - Nos últimos dois anos, a Acats consolidou sua liderança com dois dos maiores e mais bem-sucedidos eventos da nossa história: as edições de 2023 e 2024 da ExpoSuper. Ambas atingiram recordes de público e volume de negócios, demonstrando a força e a capacidade de

transformação do nosso setor. Hoje, a ExpoSuper é a maior feira de negócios do Sul e um dos principais encontros do varejo no Brasil, reflexo do esforço conjunto de nossa diretoria, associados e parceiros. Capacitação e desenvolvimento são prioridades para a Acats, e assim continuará sendo. Acreditamos na educação e no desenvolvimento dos colaboradores do setor, pois sabemos que eles são o diferencial competitivo do varejo supermercadista. Prova disso é o PDG Acats – Programa de Desenvolvimento Gerencial, que consolidamos como o melhor programa de formação de gerentes do Brasil. Por meio dele, estamos formando líderes preparados para enfrentar os desafios do mercado e promover a excelência no varejo. Paralelamente, fortalecemos nossos laços institucionais, desenvolvendo uma relação próxima e produtiva com o governo de Santa Catarina, suas secretarias, e órgãos fiscalizadores e regulamentadores. Essa parceria foi essencial para promover um diálogo franco e colaborativo, assegurando avanços significativos para o setor e para a sociedade como um todo.

Pelo Estado - Quais foram os maiores desafios até agora?

Alexandre Simioni - Os maiores desafios têm sido equilibrar a diversificação de formatos, como atacarejos e supermercados tradicionais, com a rentabilidade, além de lidar com mudanças rápidas no

comportamento do consumidor. Outro ponto crítico é a adaptação às transformações tecnológicas e à regulamentação fiscal, que exige esforço coletivo para simplificar processos e manter competitividade. A falta de flexibilidade também é uma das nossas maiores dificuldades atualmente. Precisamos de políticas que reconheçam a realidade do mercado e as mudanças de comportamento dos consumidores e trabalhadores. Já estamos vendo uma transformação significativa no setor varejista, especialmente no varejo, onde tecnologias como o autoatendimento estão em alta nos supermercados e também nos atacarejos.

Pelo Estado - Qual a projeção da Acats para 2025?

Alexandre Simioni - Para 2025, nossa meta é consolidar a Acats como uma entidade promotora dos principais eventos do setor, com destaque para a ExpoSuper, e também fortalecer ainda mais a educação como pilar estratégico. Nosso objetivo é continuar contribuindo para o desenvolvimento do setor, desde o cartazista até o CEO, por meio de iniciativas que promovam conhecimento, networking e inovação. Além disso, buscamos fomentar mais de R\$ 1 bilhão em negócios na próxima ExpoSuper e ampliar nossa relevância na formação de lideranças.

Pelo Estado - Como o setor supermercadista vem utilizando tecnologia e inovação como aliados?

Alexandre Simioni - O setor tem adotado soluções tecnológicas como inteligência artificial, big data

e automação para aprimorar o atendimento e personalizar ofertas. Ferramentas digitais ajudam a entender melhor os consumidores, otimizando a gestão de estoques e reduzindo custos operacionais. Essa evolução é essencial para manter o setor competitivo e alinhado às expectativas do consumidor moderno.

Pelo Estado - Os atacarejos continuarão em expansão? A que atribui essa tendência?

Alexandre Simioni - Sim, os atacarejos continuam em ascensão em Santa Catarina, refletindo a busca dos consumidores por economia e compras em maior volume. Essa expansão se dá pelo modelo híbrido, que atende tanto o cliente final quanto pequenos negócios, e pelo foco em preço competitivo, o que responde bem às dinâmicas do cenário econômico atual.

Pelo Estado - Como avalia o atual cenário econômico e seu impacto no setor?

Alexandre Simioni - O cenário econômico apresenta desafios, mas também oportunidades. Apesar da pressão inflacionária e da cautela dos consumidores, vemos espaço para inovação e eficiência. O setor supermercadista é resiliente, ajustando-se rapidamente às mudanças e desempenhando um papel essencial na segurança alimentar. Em Santa Catarina, o setor é o 2º maior arrecadador de ICMS do Estado. Trabalhamos para fortalecer todo o setor supermercadista, garantindo aos consumidores o acesso a produtos de qualidade com preços justos.

Integração Editorial



Produção e edição: ADI/SC - Jornalista Celina Sales
com colaboração de Cláudia Carpes.
Contato peloestado@gmail.com
Diagramação: Celina Sales