

# REVISTA ACONTECE APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO IV • EDIÇÃO Nº 31 • JAN/FEV 2014

**MILHÃO**

Uma campanha para o associado e uma promoção para o cliente,  
Marcas Campeãs distribuirá R\$1 milhão em prêmios

Logos included: ARCOR, Aurora, Batavo, Café Brasileiro, Cereser, Cielo, DPA, Garoto, Gomes da Costa, J. Macêdo, LINEA, MAGUARY, Melitta, Nestlé Pureza Vital, Nestlé Faz Bem, Piracanjuba, PERDIGÃO, PURINA, QUATÁ, Renata, Sadia, São Lourenço, SC Johnson, SEARA, SCHIN, TRÍO, VIGOR, Ype, GALO.

» Feira APAS 2014 completa  
30 anos de história

» Ações conjuntas colhem  
bons frutos em 2013

» Começa terceira edição da  
Pesquisa Salarial da APAS

**Mensagem do Presidente** ..... *pág. 3*  
*Um ano para celebrar a confiança*

**Por dentro da lei** ..... *pág. 4*  
*Detalhes da Lei que obriga cartaz com a lista de empresas que mais recebem reclamação*

**Diretorias** ..... *pág. 6-7, 19*  
*Responsabilidade Social, T&D e Economia e Pesquisa*

**Indicadores** ..... *pág. 8*  
*Otimismo dos empresários atinge o menor nível em toda a série histórica*

**Capa** ..... *pág. 10*  
*Mais de 800 lojas aderem à Campanha Marcas Campeãs*

**Feira APAS 2014** ..... *pág. 14*  
*Com o tema Confiança - Fundamento do Time Campeão, Feira da APAS completa 30 anos*

**Escritório de Projetos** ..... *pág. 18*  
*Área recém-criada dará suporte para projetos, independentemente do departamento*

**Eventos APAS** ..... *pág. 20*  
*Espaço de eventos da associação recebe Prêmio Caio pela 6ª vez*

**Perfil: Valdecir Roncoleta** ..... *pág. 21*  
*Supermercadista divide seu tempo entre a loja e o gado de leite*



**Lazer/Viagens: Belo Horizonte** ..... *pág. 22*  
*Cidade grande com jeitinho de interior*

PROMOÇÃO



Escola Digital de Supermercados **APAS**

**Aproveite as datas comemorativas para alavancar as suas vendas!**



**Dia do Esportista**

Você já elaborou um plano de treinamento para 2014? Utilize a E-super e invista em quem traz resultados para o seu negócio!

**CURSOS MAIS ACESSADOS**

Atendimento ao Cliente e Profissionalismo I e II, Administração do estresse, Prevenção de Perdas I e II, Administração do Tempo, Higiene e Manipulação dos Alimentos, Operador de Checkout e Ética nos Negócios.

**Fevereiro**  
**Conheça o novo curso:**

**FLV: Folhas Verdes**

Patrocínio



Apoio



Administração



**DIRETORIA****Presidente:** João Galassi**Vice-presidentes:** Antonio Gandra, Antonio José Monte, Aparecido Omote, Armando Almeida, Aurélio José Mialich, Carlos Ely, Chalim Savegnago, Domingos Felipe Bergamini, Edivaldo Bronzeri, Eduardo Kawakami, Erlon Godoy Ortega, Jad Zogheib, José Carlos Novellini, José Flavio Fernandes, Palimércio de Luccas, Paulo Pompilio, Omar Abdul Assaf, Orlando Morando, Pedro Celso Gonçalves, Pedro Lopes Brandão, Roberti Catricala, Roberto Longo Pinho Moreno e Ronaldo dos Santos**Diretorias Regionais/Distritais****ABC:** Ana Paula Hissatugu**Araçatuba:** Paulo Massaharu Takata**Baixada Santista:** Carlos Varandas**Bauru:** Emerson Luiz Svizzero**Campinas:** Alexandre Ferrato**Guarulhos:** Sílvio Alves**Marília:** Carlos Alberto Binato**Presidente Prudente:** Pedro Nicoluci**Ribeirão Preto:** Aurélio Mialich**São José do Rio Preto:** Renato Martins**Sorocaba:** Marcos Leandro Tozi**Vale do Paraíba:** Fernando Shibata**Leste:** Andréia Marques Martinez**Oeste:** José Eduardo de Carvalho**Sul:** Sérgio Samano

Veículo institucional da Associação Paulista de Supermercados

**Superintendente:** Carlos Corrêa**Gerência de Comunicação e Marketing:** Fabiano Benedetti**Coordenação editorial:**

Alexandre Minghini

**Edição e reportagem:** Neide Martingo**Foto de capa:** Arquivo Apas**Fotografia:** Eliane Cunha, Paulo Pepe e Arquivo APAS**Produção:** Promovisão - www.promovisao.com.br**Diagramação:** Paula Valente e Paulo Garcia**Revisão:** Melina Marin**Tratamento de imagem:** Pict Estúdio**Produção gráfica:** Natali Andrade**Impressão:** Pigma Gráfica e Editora LTDA

Acontece APAS é uma publicação institucional da APAS – Associação Paulista de Supermercados, distribuída gratuitamente aos associados.

Os artigos assinados não refletem, necessariamente, a opinião da Associação.

**Tiragem:** 7.000 exemplares**Para anunciar:** (11) 3647-5027 ou

comercial@promovisao.com.br

**Sugestões e críticas:** imprensa@apas.com.br

ou (11) 3647-5000

**Acesse:** www.portalapas.org.br**Siga-nos:** www.twitter.com/infoapas

www.facebook.com/portal.apas

## Um ano para celebrar a confiança

*Com campanha Marcas Campeãs, a APAS inicia um ano que promete ser recheado de celebrações*



Seja bem-vindo, 2014! O ano mal teve início e o comércio já mostra reflexos da aventura que será sediar uma Copa do Mundo. Enquanto torcedores de todo o planeta olham para os nossos estádios e aeroportos, empresários e lojistas lutam para entender como funcionará a cabeça do consumidor em um ano que promete ser atípico. Diferente sim, mas com muitos motivos para festejar; assim esperamos que seja 2014.

E a primeira injeção de ânimo que a APAS programou para beneficiar seus associados no primeiro trimestre é a campanha Marcas Campeãs. Idealizada pelo marketing da APAS, com a

gestão do diretor de Apoio ao Associado em Gestão Operacional e Comercial, Pedro Lopes Brandão, é uma campanha para o lojista e uma grande promoção para o cliente final que distribuirá R\$ 1 milhão em prêmios. Aliás, gostaria de agradecer aos associados e patrocinadores que encararam esse desafio junto com a APAS e acreditaram, como eu, que a Marcas Campeãs será um grande sucesso.

E a festa não acaba por aí. Em maio, a Feira APAS comemora 30 anos de história, com o tema CONFIANÇA – Fundamento do Time Campeão. Podemos dizer que a feira, este ano, lembra um adolescente entusiasta que nasceu em um período em que o cenário político e econômico do país mudava completamente, foi às ruas lutar contra callorosas dificuldades em sua juventude, aceitou o desafio real de uma mudança completa de rumo em sua economia e, hoje, é um adulto que se orgulha de sua importância e representatividade.

Também celebramos, nesta edição da Revista Acontece, o trabalho exemplar do diretor de Treinamento & Desenvolvimento, Pedro Celso Gonçalves, e de toda a equipe da Escola APAS, que em 2013 realizou 592 cursos nas Regionais e Distritais. Deste total, 435 abertos e descentralizados. Palmas também, mais que merecidas, para a diretora de Responsabilidade Social, Virgínia Galassi, que em conjunto com as Regionais desenvolveu exatas 50 campanhas e capacitou mais de 3.500 pessoas em todo o Estado, sem contar todos os beneficiados com a Ação de Arrecadação na APAS 2013 e com as centenas de agasalhos e cobertores recolhidos. Ainda reservo um brinde para o Espaço APAS que recebeu pela 6ª vez o Prêmio Caio, considerado o “Oscar dos Eventos e Turismo”.

Nas páginas a seguir, chamo a atenção para a reportagem sobre o Escritório de Projetos. Sob a responsabilidade do diretor de Economia e Pesquisa da APAS, Dinis Dias, este departamento servirá a todas as áreas da associação com um único objetivo: aumentar a agilidade nos processos e criar uma metodologia que aumente ainda mais a qualidade das ideias que estão sendo trabalhadas diariamente.

Enfim, como é um ano de Copa do Mundo, convido todos a garantirem o melhor lugar na torcida por essa seleção, formada por profissionais altamente competentes, que a APAS coloca em campo todos os dias. Será mais um ano de crescimento.

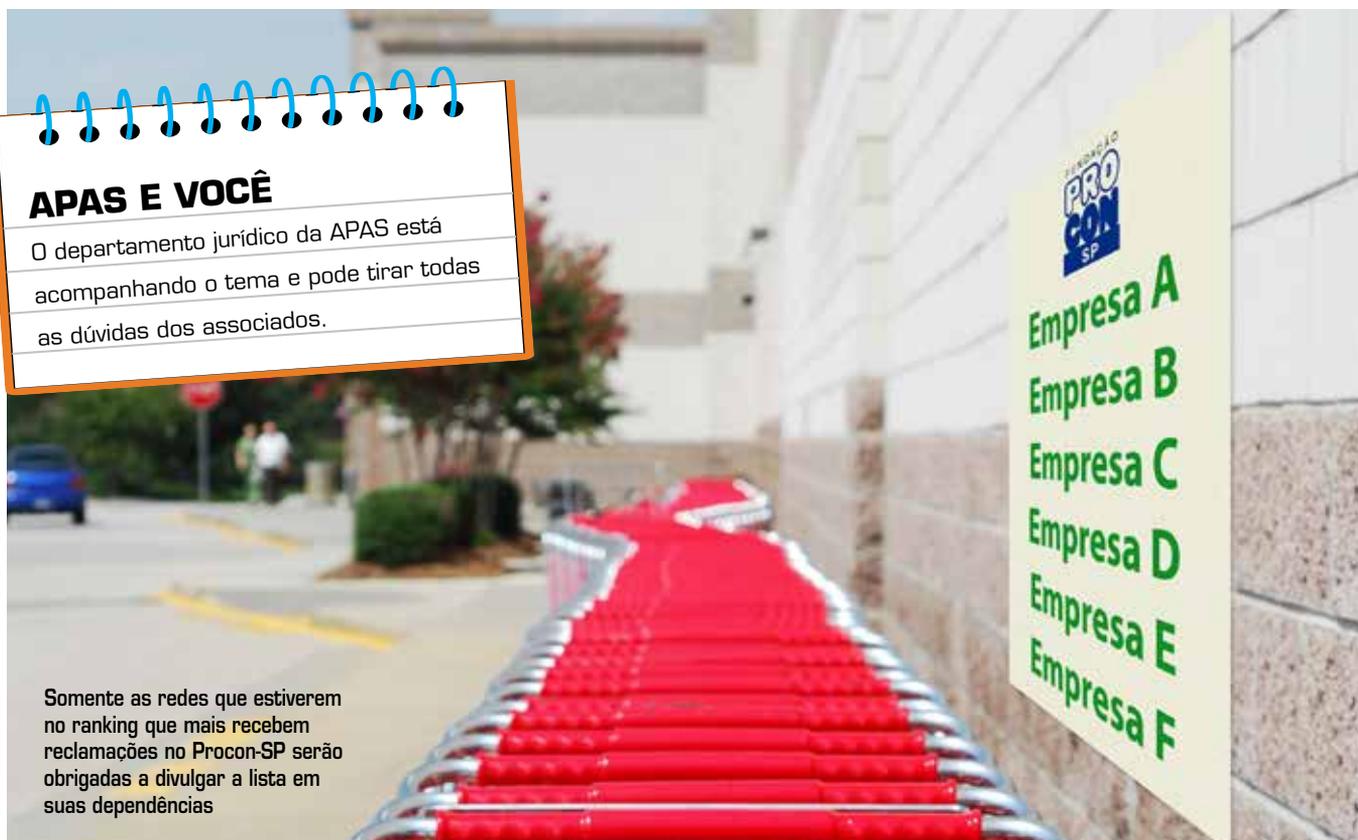
Boa leitura!



João Galassi

## Lista Procon-jurídico

*Lei que obriga pontos comerciais a afixarem cartaz com a lista das dez empresas que mais receberam reclamações no Procon-SP só vale para quem está no ranking*



O departamento jurídico da APAS está sempre de olho nas questões que podem virar verdadeiros problemas para seus associados. A área está analisando com cuidado a Lei número 15.248, de 2013, que determina aos estabelecimentos que possuem atendimento ao público a obrigatoriedade de

### Recado da APAS

Um dos assuntos que os associados mais encontram dificuldades para entender é o jurídico. São muitas as leis e as mudanças promovidas que afetam o dia a dia do varejista. Resta ao supermercadista se adequar, mesmo enfrentando as dúvidas. O departamento jurídico da APAS acompanha todos os temas de interesse do setor e está sempre pronto para fornecer orientações e informações ao associado.

afixar um cartaz informando o ranking das empresas que mais receberam reclamações no Procon-SP.

O projeto inicial é de autoria do deputado Fernando Capez. A Lei já foi sancionada pelo governador Geraldo Alckmin. Porém, o diretor do departamento jurídico da APAS, Roberto Longo, afirma que só as redes que constarem na lista é que serão obrigadas a cumprir a determinação. “Algumas pessoas entenderam que todo ponto que atende ao público deveria tornar pública a lista em suas dependências. Mas a Lei é clara: somente as empresas que estiverem na lista terão que cumpri-la”.

O Procon-SP possui como rotina divulgar em seu site a lista estadual das empresas mais reclamadas, escalonando a lista tanto por ano como por reclamações, sempre dos últimos 60 dias. Mas, de acordo com o diretor do departamento jurídico da APAS, o ranking disponível está defasado. “A APAS vai dar todas as informações para os associados e está acompanhando o assunto de forma bastante detalhada”, disse.

# DO PISO AO TETO SALARIAL, OS NÚMEROS QUE ESTRUTURAM O MERCADO



## 3ª EDIÇÃO PESQUISA SALARIAL



Manter bons colaboradores é um dos melhores investimentos que você pode fazer, mas é preciso, para isso, estar por dentro do panorama geral do nosso mercado. Esse é um dos principais motivos para você participar da **Pesquisa Salarial 2014**. Em poucos minutos você responde à pesquisa on-line e ajuda a APAS a **melhorar a gestão e o desempenho** do seu supermercado e do setor.

Participe e receba **informações preciosas** para a tomada de decisões sobre **remuneração e benefícios** de seus colaboradores.

**IMPORTANTE: SOMENTE OS ASSOCIADOS QUE PREENCHEREM TODO O QUESTIONÁRIO RECEBERÃO OS RESULTADOS DA PESQUISA. AS INFORMAÇÕES CEDIDAS PELO ASSOCIADO SÃO CONFIDENCIAIS.**

### COM OS RESULTADOS DA PESQUISA SALARIAL 2014 VOCÊ PODE:

- implementar uma política mais adequada de salários e benefícios;
- melhorar o desenvolvimento profissional dos seus colaboradores;
- reduzir a rotatividade da sua loja.

PARA MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE  
[WWW.PORTALAPAS.ORG.BR](http://WWW.PORTALAPAS.ORG.BR) OU LIGUE (11) 3647-5000

## Escola APAS registra recorde na emissão de certificados em 2013

*A expectativa é de que este ano seja ainda melhor. A profissionalização do setor conta com novos cursos nas áreas de maior necessidade dos associados*

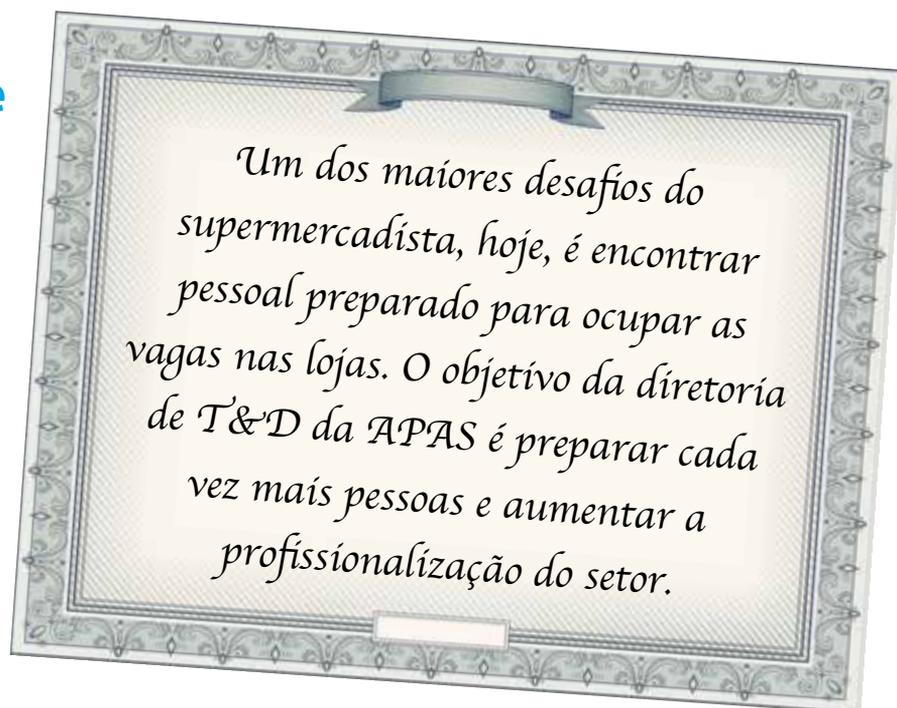
Os resultados registrados pela Escola APAS no ano passado são uma prova de que aumentar a profissionalização do setor — uma das bandeiras da associação — tem dado certo. Em 2013, houve recorde de certificados emitidos para os alunos: foram 16.658 diplomas, total 40% maior do que a meta inicial do ano. Os números também superam 2012, período em que a Escola APAS emitiu 11.084 certificados.

No ano passado, foram realizados 592 cursos nas Regionais e Distritais da APAS. Deste total, 435 abertos e descentralizados, 86 in company (ajustados à necessidade das empresas) e 71 do módulo on-line e-Super. “Esse resultado é consequência de um planejamento realizado pelos profissionais da Escola APAS, que engloba outros departamentos da Associação e, claro, tem por objetivo fortalecer o setor e beneficiar nossos associados”, afirma o diretor de Treinamento e Desenvolvimento da APAS, Pedro Celso Gonçalves.

## Novidades para 2014

A Escola APAS já lançou o Catálogo de Cursos 2014, cuja novidade fica por conta da inclusão de quatro novos cursos: Novas obrigações fiscais: e-Social/Sped Social, Atendendo e trabalhando com pessoas com deficiência, Clima organizacional: conceitos básicos e Hospitalidade: como efetivar essa prática no setor varejista. O objetivo é cobrir as necessidades dos supermercadistas e ajudar na profissionalização dos funcionários. Serão oferecidos no total, este ano, 149 cursos presenciais e gratuitos aos associados — muitos deles ministrados nas Regionais e Distritais — e 71 cursos on-line do sistema e-Super, sendo que todos estarão disponíveis no período de fevereiro a novembro do próximo ano.

O diretor Pedro Celso Gonçalves destacou que a APAS continuará trabalhando para resolver os gargalos encontrados



no setor, principalmente no que diz respeito à falta de mão de obra capacitada e especializada. “A APAS quer implantar a Carreta Itinerante, um projeto que merece um estudo detalhado antes de ser implantado”, afirmou o diretor. “Além disso, vamos mudar o perfil dos cursos práticos. O foco, agora, será a formação dos profissionais para atuar como padeiros e confeitadores, um dos setores com mais dificuldade para encontrar bons profissionais”, completou Gonçalves.

## Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo

O sucesso da Escola APAS em 2013 também pode ser mensurado pela formatura da primeira turma da Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo, que contou com a participação de 51 profissionais em cargos de gerência e diretoria de 25 supermercados associados. As aulas realizadas nos meses de setembro, outubro e novembro foram pautadas pela temática “Estratégia de Categorias”. A próxima turma, também com esse tema, terá início em fevereiro, com aulas programadas até abril.

A demanda de supermercadistas é grande e os candidatos já podem fazer a inscrição on-line. Para mais informações, acesse o Portal APAS ou ligue para a Central de Relacionamento, (11) 3647-5000. As vagas são limitadas.



Convite feito pela primeira-dama de Campinas, Sandra Ciocci, foi recebido como prêmio pela área de Responsabilidade Social da APAS

## União premiada em 2013

*Trabalho da diretoria de Responsabilidade Social em conjunto com as Regionais deve se repetir este ano*

Um ano agitado! Assim foi possível definir o 2013 vivido pela área de Responsabilidade Social da APAS. Proativa e interessada em interagir com ações junto à sociedade e representações de órgãos públicos em todo o estado de São Paulo, a diretoria da área trabalhou ao longo do ano para capacitar, formar, informar, beneficiar e inserir pessoas no mercado de trabalho, o que, aliás, é o propósito desta diretoria.

Projeto Vaga Certa – Aprendiz, Programa de Voluntariado Corporativo, Mãos Feitas APAS, Forno e Fogão APAS, Campanha Pense Rosa, foram exatas 50 campanhas desenvolvidas e mais de 3.500 pessoas capacitadas, sem contar todas as pessoas beneficiadas com a Ação de Arrecadação na APAS 2013 e com as centenas de agasalhos e cobertores recolhidos para doação.

O segredo para o sucesso das campanhas abraçadas pela APAS em 2013 se deve ao excelente trabalho da diretoria, que impulsionou ações conjuntas das Regionais e Distritais, aproximou a APAS das prefeituras e de instituições de representatividade social de diversos municípios.

Um exemplo do trabalho efetuado pela diretora de Responsabilidade Social, Virgínia Galassi, foi a doação de 2 mil cobertores à Campanha do Agasalho, sendo 1 mil cobertores doados para o Fundo Social de Solidariedade do Estado de São Paulo e mais 1 mil cobertores para o Fundo Social de Campinas, no mês de junho. A APAS incentivou a implantação dessa campanha em todas as cidades onde estão localizadas suas regionais.

De tão positivo o resultado, a APAS foi premiada com um

convite feito pela primeira-dama de Campinas, Sandra Ciocci, para que a entidade participasse do lançamento da Campanha do Agasalho 2014, organizada pela Concessionária Rota das Bandeiras. O evento realizado no dia 17 de dezembro reuniu primeiras-damas dos demais municípios que formam o Corredor Dom Pedro (17 municípios) e serviu para o lançamento oficial da Campanha do Agasalho da região. A APAS foi representada por Virgínia Galassi e pelo gerente Administrativo, Eduardo Ariel Grunewald.

“Participar deste evento com a primeira-dama Sandra Ciocci, grande parceira, foi uma ótima oportunidade para mostrarmos nossa experiência no âmbito da responsabilidade social, sendo um estímulo para os 17 municípios que estão localizados no percurso da Rodovia Dom Pedro”, afirmou Virgínia. O gerente Administrativo da APAS destacou a importância do reconhecimento para a área e fez boas previsões. “As ações desenvolvidas pela APAS buscam agregar valor aos associados e à sociedade por consequência. Se eu pudesse ilustrar nossas ações em uma equação eu diria que APAS + Supermercados + Entidades Públicas = Ações sociais onde quem ganha é quem precisa”, disse Ariel Grunewald.

Neste clima de parceria e de convite aos associados para ingressarem em campanhas como esta, Virgínia Galassi disse que a “Associação está à disposição para formalizar uma parceria e mobilizar os supermercados para as questões de cunho social, tão importantes para ajudar quem precisa”.

# Desempenho da economia brasileira em 2013 afeta a confiança do setor

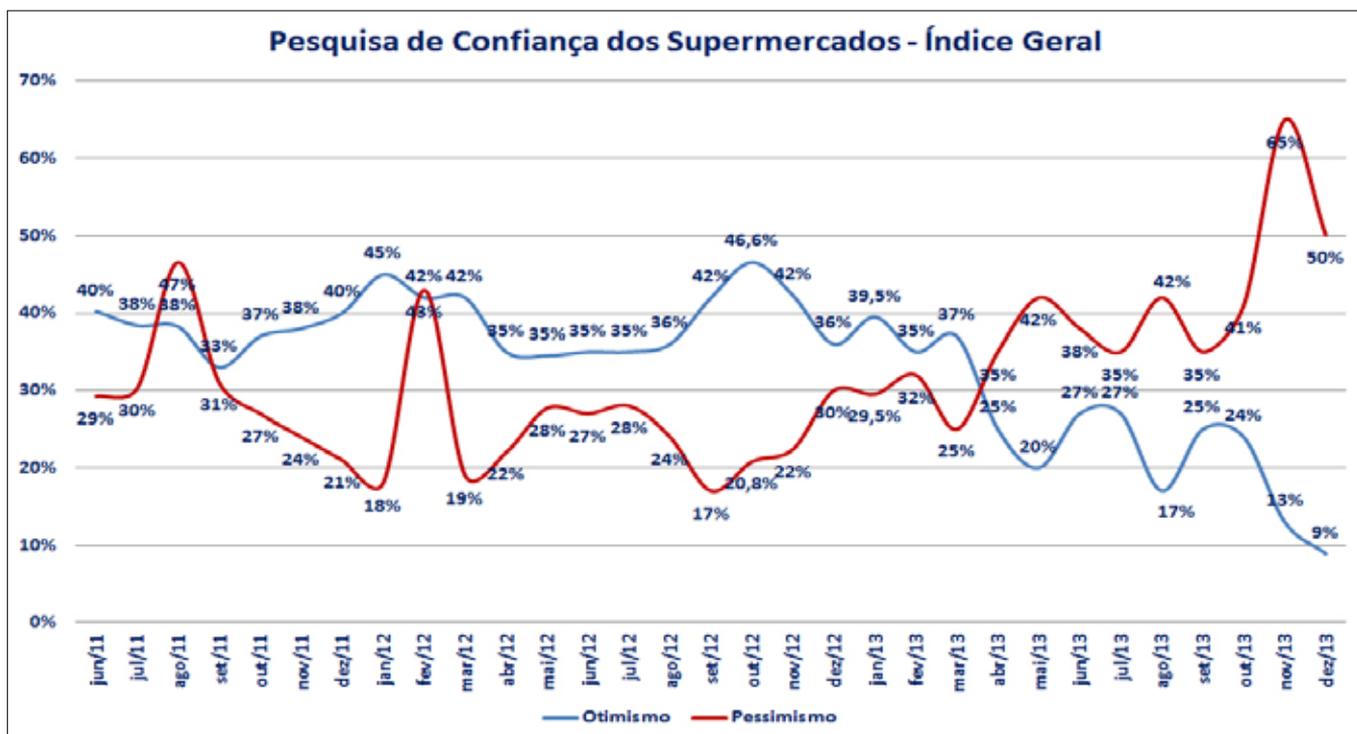
*Otimismo dos empresários atinge o menor nível em toda a série histórica*

A Pesquisa de Confiança dos Supermercados do Estado de São Paulo (PCS/APAS) registrou, em dezembro, 9% de otimismo em relação ao ambiente econômico atual e futuro. Esse é o pior resultado registrado em toda a série histórica, iniciada em junho de 2011. Do total de entrevistados, 50% se mostraram pessimistas e 41% se mantiveram neutros. Com relação ao momento atual, o otimismo atingiu 7,5%, enquanto o pessimismo foi verificado em 55% dos respondentes e 37,5% se mostraram neutros. No que diz respeito à expectativa para o futuro, 10% apontaram otimismo, enquanto 45% se mostraram pessimistas e 45% se mantiveram neutros.

Os destaques para esse comportamento de falta de confiança foram as avaliações do otimismo quanto aos níveis de taxa de juros, à inflação e à satisfação com o governo federal, em que o pessimismo foi verificado, respectivamente, em 100%, 67% e 94% dos entrevistados. Ou seja, 67% dos empresários do setor supermercadista estão pessimistas quanto à inflação atual. E esse indicador é o mesmo para a expectativa futura, o que agrava ainda mais a percepção

para os próximos meses, pois além de o momento atual ser mal avaliado, os empresários do setor não veem boas perspectivas. O que mais preocupa o setor supermercadista é o desempenho da economia brasileira (40% estão pessimistas com relação ao PIB), seguido pelo desempenho das vendas nos supermercados (31% estão pessimistas com relação às vendas em seus supermercados).

Houve uma deterioração no comportamento do indicador de confiança do setor supermercadista ao longo de 2013, e os dados verificados em dezembro refletiram essa realidade. O resultado também está diretamente ligado à frustração em relação ao desempenho das vendas nas festas de fim de ano. A expectativa de vendas para o setor supermercadista nas festas de Natal e Ano-novo era de crescimento de 6,5% em relação ao ano anterior, mas, na sondagem realizada no início de janeiro, o setor apontou que as vendas tiveram aumento de apenas 4,6% em comparação ao ano anterior. Ou seja, desempenho abaixo do esperado, o que corrobora para uma queda na confiança dos empresários do setor.



\*Rodrigo Mariano, departamento de Economia e Pesquisa da Associação Paulista de Supermercados (APAS)



**ESCOLA APAS**  
ESCOLA PAULISTA DE SUPERMERCADOS

**PREPARE-SE PARA UMA GRANDE EVOLUÇÃO  
NO SEU AMBIENTE DE TRABALHO!**

# Catálogo de Cursos 2014

O *Catálogo de Cursos 2014* já está disponível para associados, com mais de **200 cursos** voltados para o setor supermercadista.

Todo mês, a *Escola APAS* disponibiliza uma grade de cursos e, para inscrever seus colaboradores, basta acessar o *Portal APAS* e preencher a ficha on-line.

Acesse:  
[portalapas.org.br/fichaonline](http://portalapas.org.br/fichaonline).

"Prepare-se para manter seus colaboradores atualizados, aumentar seu comprometimento e sua produtividade."

*Pedro Celso*



ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS

# Os supermercadistas já estão se preparando para a Marcas Campeãs, campanha pioneira que envolve toda a cadeia de abastecimento

*O associado deve aproveitar o material promocional já exposto na loja para informar o consumidor sobre as vantagens da ação, que vai dar R\$ 1 milhão em prêmios*

A campanha Marcas Campeãs já está acontecendo. Os supermercadistas participantes da ação — a maior já feita por uma associação do setor e que envolverá toda a cadeia de abastecimento do País — já estão se preparando.

São muitas as vantagens para o associado que aderiu à Marcas Campeãs, assim como para os fornecedores e consumidores. Os prêmios distribuídos chegam a R\$ 1 milhão e contemplam uma casa e 20 automóveis. O objetivo da APAS, ao organizar a campanha, é proporcionar benefícios aos associados e aumentar as vendas nas lojas em um período em que o movimento tradicionalmente apresenta queda.

“A Marcas Campeãs é pioneira e pensada para desenvolver os negócios envolvendo o varejo, a indústria e o consumidor final. A ação foi criada para atender as necessidades de todos os associados, dos grandes aos pequenos varejistas. A campanha oferece prêmios grandiosos, atrativos, para chamar a atenção do cliente. Principalmente os pequenos varejistas, que teriam dificuldades para participar de iniciativas de peso como esta, conseguirão oferecer aos seus clientes a chance de concorrer a prêmios especiais”, diz o vice-presidente da diretoria de apoio ao associado em Gestão Operacional e Comercial da APAS, Pedro Lopes Brandão.



**PROMOÇÃO**  
**MARCAS CAMPEÃS**  
APAS

**CONCORRA A MAIS DE R\$ 1 MILHÃO EM PRÊMIOS**

**VEJA COMO PARTICIPAR:**

- A CADA R\$ 30<sup>00</sup> EM COMPRAS = 1 CUPOM PROMOCIONAL
- COM + 3 PRODUTOS PARTICIPANTES NA MESMA COMPRA = + 1 CUPOM PROMOCIONAL
- PAGANDO NA MÁQUINA DA CIELO = + 2 CUPONS PROMOCIONAIS

Cadastre seu CUPOM PROMOCIONAL no site e concorra aos prêmios!  
[www.promocao MarcasCampeas.com.br](http://www.promocao MarcasCampeas.com.br)

**1 CASA\***

**20 CARROS 0KM\*\***

**10 TV'S 40"**

**10 REFRIGER. BELY**

**10 LAVA LUGAR**

**10 SMARTPHONE**

**10 BICICLETAS**

**10 MICROONDAS**

Apas  
cielo



Através da sinalização nas gôndolas, o cliente poderá identificar os produtos que estão participando da campanha Marcas Campeãs

## Associado

Esta é a hora de o supermercadista começar a se preparar. As lojas participantes já estão exibindo o material promocional da campanha. Visual pronto e bem montado, a prioridade agora é levar a informação ao cliente. Vale tudo para “conversar” com o consumidor e chamar a atenção para que ele participe da Marcas Campeãs. O tabloide da rede pode trazer informações sobre a campanha, e a voz simpática e conhecida do locutor da loja pode dar detalhes da ação. A cada R\$ 30 em compras ou seus múltiplos, o consumidor ganhará um cupom e concorrerá a prêmios. A cada três produtos participantes das empresas patrocinadoras da ação escolhidos, ele levará um cupom adicional, e assim sucessivamente.

“Essa é a primeira grande campanha de que a Rede Chama participa. O departamento jurídico analisou toda a documentação da Marcas Campeãs e aprovou a adesão a ela. O objetivo é vender mais e atrair o cliente cada vez mais”, diz a diretora comercial da Rede Chama, Joci Pedrosa.



Membros da equipe de promotores que visitarão as lojas participantes da campanha se reuniram na capital paulista para conhecer a sede da APAS e alinhar os últimos detalhes

Já o diretor administrativo do Supermercado Laranjão, Lauro Cesar Gonçalves Bianchi, que também aderiu à campanha, afirma que o consumidor é o bem mais precioso que o negócio possui. "Participar de uma campanha desse porte facilita o processo de fidelização do cliente. Uma rede pequena não tem condições de criar uma ação como essa. A Marcas Campeãs agrega valor ao negócio", detalha. Agora, segundo Bianchi, é preciso que cada associado faça a sua parte para a campanha tenha sucesso. "Todas as áreas do negócio têm que participar, como a de compras e a de reposição de mercadorias, por exemplo. Se houver

empenho, a Marcas Campeãs será um grande sucesso. A ação auxilia a alcançar a meta de rentabilidade do ano. A APAS se preocupou com tudo".

A expectativa dos patrocinadores da campanha é a melhor possível. "Entendemos que campanhas como a Marcas Campeãs agregam valor ao negócio do lojista. A Cielo busca continuamente investir em soluções e iniciativas para que seus clientes vendam cada vez mais. Confiamos no trabalho desenvolvido pela APAS e seus associados e estamos certos de que a parceria será um sucesso", diz o vice-presidente comercial da Cielo, Cláudio de Oliveira.

## Empresas participantes



**CONCORRA A MAIS DE R\$ 1 MILHÃO EM PRÊMIOS!**  
DESTAQUE PARA VER O CÓDIGO PROMOCIONAL

**1 CASA\***

**20 CARROS OKM\*\***

**E MUITOS OUTROS PRÊMIOS**

PROMOÇÃO **MARCAS CAMPEÃS** APAS

Apelo: **cielo**

**SÃO 1 CASA, 20 CARROS E MUITOS OUTROS PRÊMIOS!**  
PARA PARTICIPAR É MUITO FÁCIL!

A CADA R\$ 30,00 EM COMPRAS = 1 CUPOM PROMOCIONAL

COM + 3 PRODUTOS PARTICIPANTES NA MESMA COMPRA = + 1 CUPOM PROMOCIONAL

PAGANDO NA MÁQUINA DA CIELO = + 2 CUPONS PROMOCIONAIS

Cadastre seu CUPOM PROMOCIONAL no site e concorra aos prêmios!  
[www.promocaomarcscampeas.com.br](http://www.promocaomarcscampeas.com.br)

**CONCORRA A MAIS DE R\$ 1 MILHÃO EM PRÊMIOS!**

CÓDIGO PROMOCIONAL:  
**XXXXXXXXXX**

PARA PARTICIPAR DO SORTEIO DOS PRÊMIOS CADASTRE O CÓDIGO ACIMA NO SITE:  
[www.promocaomarcscampeas.com.br](http://www.promocaomarcscampeas.com.br)

Promoção válida de 15 de Fevereiro a 30 de Abril de 2014.  
Sorteio dia 07 de Maio de 2014.  
Confira o regulamento e os Produtos Participantes.

CERTIFICADO AUTÊNTICO: O SORTEIO É ORGANIZADO PELA EMPRESA PROMOTORA DE MARKETING E VENDA DE PRODUTOS DE CONSUMO DE MASSA (CAMPANHA) E É REALIZADO SOB O PATROCÍNIO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE EMPRESAS DE COMÉRCIO VAREJISTA (ANECV). O SORTEIO É REALIZADO SOB O PATROCÍNIO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE EMPRESAS DE COMÉRCIO VAREJISTA (ANECV). O SORTEIO É REALIZADO SOB O PATROCÍNIO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE EMPRESAS DE COMÉRCIO VAREJISTA (ANECV).  
Cadastre-se em: [www.promocaomarcscampeas.com.br](http://www.promocaomarcscampeas.com.br) até dia: 30 de Abril de 2014 às 23:59.

A cada cupom, o cliente deverá acessar o site [www.promocaomarcscampeas.com.br](http://www.promocaomarcscampeas.com.br) e inserir o código impresso



Lauro César Gonçalves, do Supermercado Laranjão, ressalta que a Marcas Campeãs ajuda a fidelizar o cliente. Mas, para ele, os associados precisam fazer a parte deles para garantir o sucesso da campanha

A Nestlé, outra importante patrocinadora da campanha, acredita que apoiar iniciativas do segmento supermercadista é de fundamental importância para reforçar o trabalho de parceria realizado há vários anos. “A Nestlé valoriza e apoia as ações do segmento e trabalha constantemente para atender os varejistas em suas necessidades. Para essa promoção, selecionamos importantes marcas do extenso portfólio de produtos da companhia. A ação destacará, nas lojas participantes, produtos de marcas como Ninho, Nescau e Nesfit, de forte presença no dia a dia dos consumidores, além das novidades de Páscoa, que representam um momento bastante importante para as vendas”, afirma o gerente-executivo de Vendas Regional São Paulo da Nestlé, Fábio Oliveira.

## Feira APAS 2014 terá “CONFIANÇA – Fundamento do Time Campeão” como tema

*Considerada o maior e mais importante evento do setor supermercadista do mundo, a Feira APAS completa 30 anos de existência*

O ano passou rápido. Ao mesmo tempo que o setor comemora os resultados da Feira APAS de 2013, já se prepara para a edição de 2014, que acontecerá nos primeiros dias de maio próximo. Expositores, visitantes, fornecedores e supermercadistas estão em contagem regressiva para trocar experiências, fazer bons negócios, rever e fazer amigos e conhecer todas as novidades do segmento.

Esta edição é especial: o evento está completando 30 anos, com o mérito de se reinventar, crescer e atrair cada vez mais o público e os participantes do segmento varejista. Este ano o número de palestrantes internacionais será maior. São pessoas que trazem experiências de fora e conseguem acrescentar informações aos supermercadistas, que melhoram a operação na loja, no dia a dia.

“Quem for à Feira APAS 2014 poderá se atualizar com as palestras, rever e conhecer pessoas importantes e também fazer negócios. A cada edição o evento possibilita novas parcerias”, ressalta o diretor da Feira APAS, Ronaldo dos Santos.

O tema da Feira APAS este ano será CONFIANÇA – Fundamento do Time Campeão. Afinal, confiança é essencial em todos os relacionamentos, sejam eles de amizade, familiares, sociais ou de negócios. As organizações, equipes e colaboradores alcançam maior produtividade quando trabalham com um alto grau de confiança. O maior desafio hoje é fortalecer o laço em um cenário onde todos são pressionados a atingir metas e resultados.

### APAS E VOCÊ

A feira acontece entre os dias 5 e 8 de maio, no Expo Center Norte, São Paulo.

Os associados têm até o dia 24 de abril para fazer a inscrição gratuita e participar do evento.



## Confira a agenda completa dos eventos de lançamento da Feira APAS 2014

Dia	Local
12/3 (Quarta)	Campinas
13/3 (Quinta)	Distrital Sul
14/3 (Sexta)	Sorocaba
19/3 (Quarta)	Vale do Paraíba
20/3 (Quinta)	Distrital Oeste
21/3 (Sexta)	Ribeirão Preto
26/3 (Quarta)	São José do Rio Preto
27/3 (Quinta)	Presidente Prudente
28/3 (Sexta)	Baixada Santista
2/4 (Quarta)	Araçatuba
3/4 (Quinta)	Marília
4/4 (Sexta)	Bauru
9/4 (Quarta)	Regional Guarulhos
10/4 (Quinta)	Regional ABC
5 a 8/5 (Seg. a Qui.)	Feira APAS 2014 - 30 Anos

passo da Feira APAS. Esses eventos de lançamento conquistaram um lugar de prestígio.

Durante os jantares, organizados para receber empresários, supermercadistas, autoridades e todos os veículos de mídia de cada região, será apresentado o tema escolhido para a Feira APAS 2014. Além disso, os participantes terão uma prévia das tendências e novidades do 30º Congresso e Feira de Negócios em Supermercados. O primeiro jantar acontece no dia 5 de março, na regional Campinas.



Este ano, a Feira da APAS terá como tema **CONFIANÇA – Fundamento do Time Campeão**. Para o presidente da APAS, João Galassi, confiança é a base para se consolidar toda grande ação.

Os associados e seus funcionários não podem perder o evento. Além de assistir às palestras, será possível fazer contatos importantes, que podem representar novos negócios e uma alta na rentabilidade, bem como conhecer os lançamentos e as soluções eficientes que vão encantar o varejo ao longo do ano.

## Eventos de Lançamento da Feira APAS 2014 nas Regionais e Distritais

Os jantares realizados nas principais cidades do interior paulista, cobertas pelas diretorias regionais, são o primeiro

## Recado da APAS

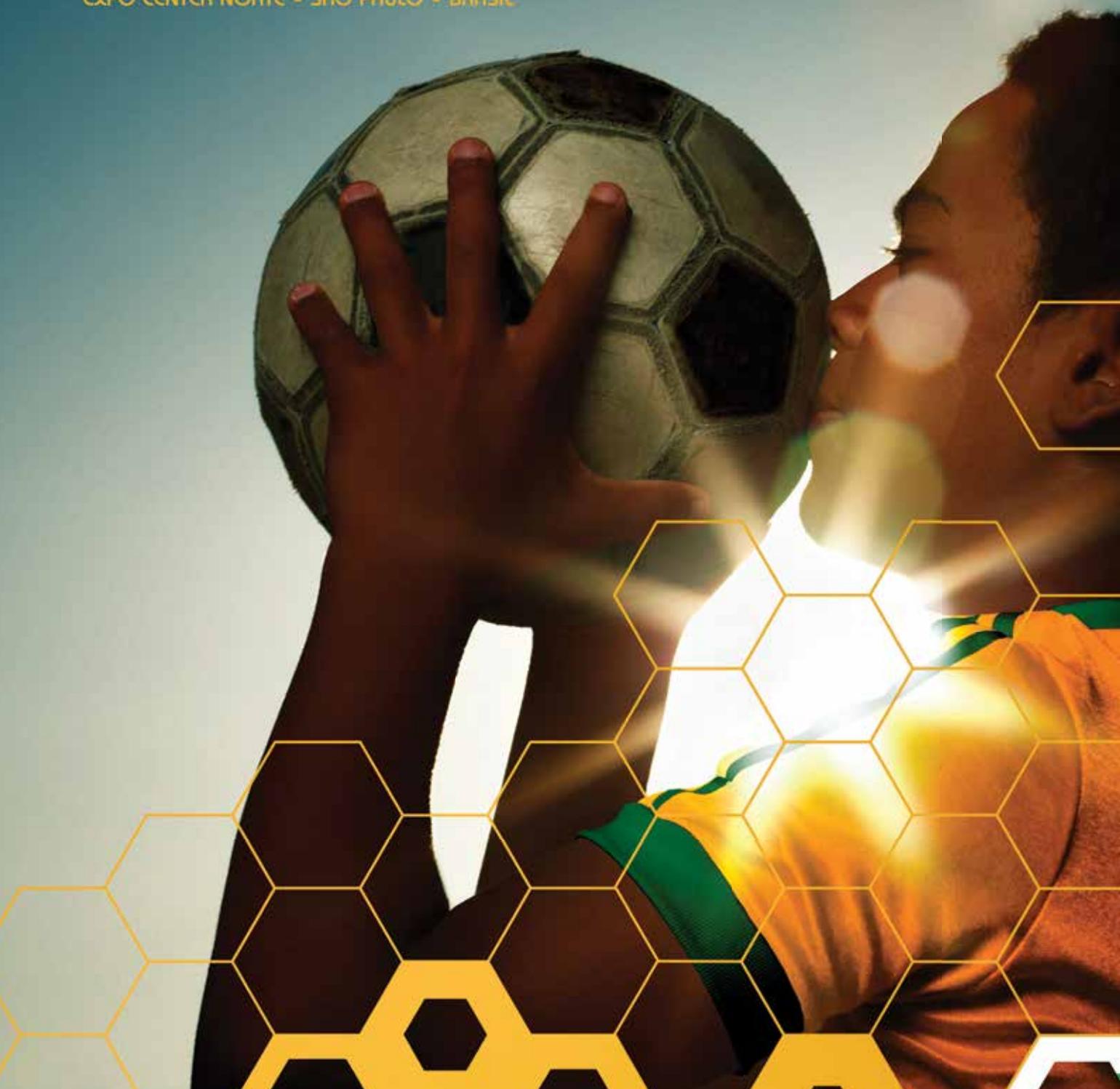
A Feira APAS 2014 está chegando e trará uma série de novidades para o associado. Cada detalhe do evento está sendo pensado para que a feira possa agregar conhecimento, experiência e informações para o varejista no dia a dia. É importante que o supermercadista envolva as equipes de colaboradores para que todos participem da Feira APAS 2014. Confira o depoimento de quem já está participando da Feira APAS 2014 em nossos canais de internet:

[www.facebook.com/feiraapas](http://www.facebook.com/feiraapas) | [www.feiraapas.com.br](http://www.feiraapas.com.br) | <https://twitter.com/feiraapas>

# ENTRE EM CAMPO COM OS CRAQUES DO CONGRESSO DE GESTÃO DA **APAS 2014**

## **5 A 8 DE MAIO**

EXPO CENTER NORTE • SÃO PAULO • BRASIL



Você foi convocado para a edição histórica de 30 anos da maior e melhor Feira de supermercados do mundo, a **APAS 2014**.

Assista a todos os lances do Congresso de Gestão nos dias 6 a 8 de maio e aproveite para trocar conhecimentos e fazer um bate-bola com um verdadeiro time de craques, formado por pensadores, líderes estrategistas e influenciadores do mercado nacional e internacional.

CONFIRA ALGUNS DOS CRAQUES QUE JÁ FORAM ESCALADOS:



LEONARDO MARCHI  
Praxis Business



CLAUDIA WORMS  
Google



SEVERINO RAMALHO NETO  
Mercadinhos São Luiz



RAFAEL D'ANDREA  
Toolbox Consultoria e Assessoria em Marketing



RUBENS JANA  
Avanade

PARTICIPE E INVISTA NO SEU CONHECIMENTO.

feiraapas.com.br | app   
 /feiraapas | @feiraapas

**CONFIANÇA**  
Fundamento do  
time campeão



Patrocínio:

**Valor**  
ECONÔMICO

Administração e Realização:



Apoio Institucional:



Divulgação:



Promoção e Organização:



## A equipe do Escritório de Projetos da APAS já está trabalhando a todo vapor

*A área, recém-criada na associação, dará suporte para todos os projetos, independentemente do departamento*



Criado no final de 2013 para complementar o trabalho de todos os departamentos da APAS, o Escritório de Projetos é formado por Gabriela Sabino, Nilton Lopes e Rodrigo Mariano

Cada departamento da APAS cuida de uma determinada área e, todos juntos, prestam serviços valiosos e exclusivos aos associados. Mas, o recém-criado Escritório de Projetos serve a todas as áreas com um único objetivo: aumentar a agilidade nos processos e criar uma metodologia que aumente ainda mais a qualidade das ideias que vêm sendo trabalhadas na associação.

O Escritório de Projetos está sob a responsabilidade do gerente de Economia da APAS, Rodrigo Mariano. Os analistas de projetos, Gabriela Sabino e Nilton Lopes, integram a equipe da nova área da APAS, que ainda está sendo estruturada — mas o trabalho já começou. A primeira etapa de implantação do escritório estará pronta no final deste mês; a segunda, até julho. Em dezembro de 2014, o Escritório de Projetos estará completamente montado.

Na prática, o departamento vai fornecer sistemas para o

gerenciamento dos projetos, independentemente da área — pode ser a diretoria Jurídica, de Responsabilidade Social ou Convênios, por exemplo. A equipe vai implantar e gerir metodologias, controlar o acesso e a distribuição dos documentos dos projetos, organizar e gerenciar os acervos, criar e atualizar cronogramas.

“Além disso, poderemos também capacitar os gerentes e integrantes dos projetos nas práticas da organização. Todo o trabalho do escritório servirá para dar oportunidades para que os gerentes possam alcançar de forma mais ágil e produtiva os objetivos dos negócios”, explica Mariano. A nova área vai também auditar as documentações dos projetos e controlar o desempenho, gerando uma visão integrada.

“O Escritório de Projetos desenvolve metodologias. Isso será um avanço para que os resultados dos projetos da APAS sejam cada vez mais positivos”, analisa o gerente.

## Estudo mostra o cenário real dos salários no setor

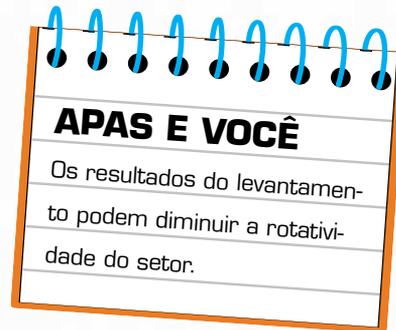
Terceira edição da pesquisa da APAS inicia este mês

A terceira edição da Pesquisa Salarial está começando. O objetivo do levantamento é conhecer a remuneração e os benefícios concedidos nos supermercados paulistas e disseminar as informações. A troca de experiências deve melhorar os procedimentos do setor supermercadista, diminuindo a rotatividade e ajudando a fidelizar as equipes de funcionários.

Neste mês de fevereiro, as perguntas começam a ser enviadas a todos os associados, que receberão um link por e-mail. É importante destacar que as respostas serão absolutamente sigilosas. Ao final do processo, os dados serão checados e os resultados, divulgados aos participantes da Pesquisa Salarial.

“A terceira edição vai acompanhar a tendência dos demais levantamentos já feitos sobre os salários das equipes. Com os resultados será possível disseminar as melhores práticas de remuneração e benefícios praticados pelos associados. A vantagem é conhecer o que pensam e precisam os trabalhadores e, assim, tomar decisões com relação ao planejamento de contratações e conseguir a retenção de colaboradores, diminuindo a rotatividade, que cresceu nos últimos anos”, afirma o gerente do departamento de economia da APAS, Rodrigo Mariano. “Com o resultado em mãos, os associados terão uma visão mais realista sobre o comportamento dos salários em cada cargo analisado”.

É importante dizer que a Pesquisa Salarial será um instrumento de extrema utilidade para os diretores e gerentes que



organizam o processo de seleção dos candidatos e também decidem quem deve ser mantido na empresa ou promovido. “O desafio para os supermercados é interpretar esse conjunto de dados e informações, transformando-os em ações para efetuar um processo de contratação eficaz. O gerenciamento de cargos e salários tem despontado como um dos principais instrumentos na gestão das empresas”, resalta Mariano.

Com o levantamento, o associado poderá saber se o salário de seus colaboradores e funcionários está abaixo ou acima do que é praticado pela maioria das empresas. Além disso, possibilitará verificar o salário médio que o setor paga e quais as variações de valores dentro de um mesmo cargo. Dessa forma, permite informações relevantes para a tomada de decisão no que diz respeito às práticas na área de Recursos Humanos de uma empresa.

### Recado da APAS

A Pesquisa Salarial da APAS chega à sua terceira edição. Os resultados dos levantamentos anteriores serviram para direcionar os associados que queriam priorizar as questões relacionadas à contratação e manutenção de pessoas na loja. A pesquisa possibilita que os supermercadistas falem sobre a sua realidade, com o devido sigilo, e ao mesmo tempo troquem experiências. Desta forma as conquistas e as dificuldades são conhecidas, o que garante o amadurecimento do setor. A APAS caminha na direção de promover o autoconhecimento do setor para que mudanças positivas possam ser realizadas.

Inaugurado em 2001, o Espaço APAS Centro de Convenções conquistou pela sexta vez o Prêmio Caio

## Espaço APAS recebe o Prêmio Caio pela sexta vez

*O espaço de eventos da associação foi contemplado com o troféu bronze na categoria Centro de Convenções de Pequeno e Médio Porte*

Mais uma vez o Espaço APAS Centro de Convenções foi contemplado com o Prêmio Caio. As instalações da entidade na capital paulista chamaram a atenção dos organizadores da noite de premiação mais importante do setor de eventos e turismo do Brasil e, desta vez, o Espaço APAS foi contemplado com o troféu de bronze na categoria Centro de Convenções de Pequeno e Médio Porte.

A solenidade de entrega dos prêmios aconteceu no dia 10 de dezembro, no Expo Center Norte. Para se ter uma ideia da importância da premiação, o Prêmio Caio é considerado o "Oscar dos Eventos".

O Espaço APAS Centro de Convenções é completo e multifuncional. A infraestrutura do local é apropriada para receber eventos empresariais, lançamento de produtos, congressos,



Preparado para acomodar até 600 pessoas, o auditório Estados Unidos recebeu mais de 105 eventos em 2013

convenções, treinamentos, cerimônias religiosas, feiras, palestras e pequenas reuniões. A estrutura física é composta pelo auditório Antônio Dias Filho, cuja capacidade máxima chega a 600 lugares. Possui ainda estrutura modulável, onde o auditório EUA abriga até 200 pessoas, enquanto os auditórios México e Canadá têm capacidade para 145 pessoas cada.

Além disso, o Espaço APAS Centro de Convenções oferece aos clientes salas de reuniões, salas de apoio, ar-condicionado central, 250 vagas de estacionamento coberto com a praticidade do valet, serviço de buffet, cozinha, serviço de limpeza e segurança patrimonial, modernos equipamentos audiovisuais, equipe de apoio, gerador de emergência e decoração temática. Tamanha estrutura e versatilidade já possibilitaram a gravação de comerciais publicitários em vários formatos.

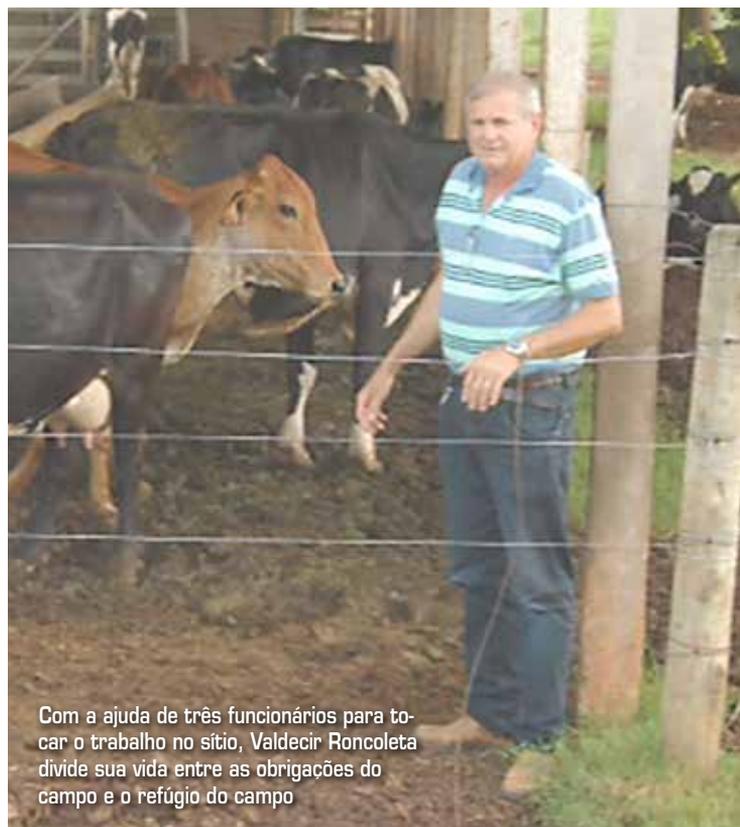
## O supermercado e o sítio

*Valdecir Roncoleta, do Supermercado Cristo Rei, divide seu tempo e sua atenção entre a loja do Cristo Rei e o negócio, que envolve o gado de leite*

O sítio e o supermercado. Os clientes, as mercadorias, a organização da loja; o gado, o leite, a tradição da família no negócio. O supermercado Cristo Rei e o sítio de Valdecir Roncoleta ficam na região de Marília, interior de São Paulo. O varejista de 56 anos visita os dois lugares todos os dias — ele se divide entre os dois pontos. De manhã, o varejista fica na loja, no centro de Getulina; à tarde, é a vez do sítio, a 7 km dali. De vez em quando, a rotina se inverte.

Há cinco anos esta é a receita de felicidade de Roncoleta. “No sítio eu crio aproximadamente 150 vacas, que produzem por mês mais de 21 mil litros de leite. O processo é todo mecanizado. O leite vai direto para o refrigerador e fica armazenado a uma temperatura de três graus. Toda a produção é vendida para um laticínio de Lins, cidade também do interior paulista. É uma atividade que aprendi com meu pai, da qual eu gosto muito”, afirma o supermercadista. “A tecnologia permite que a produção de leite, atualmente, seja bem maior do que a registrada pelo meu pai. Antigamente, mesmo com um espaço maior, o resultado era menor”.

Roncoleta conta com a ajuda de três funcionários para tocar o trabalho no sítio. O dia a dia é duro, mas o processo todo, diz ele, é prazeroso. No supermercado estão o filho, Vitor Jonas



Com a ajuda de três funcionários para tocar o trabalho no sítio, Valdecir Roncoleta divide sua vida entre as obrigações do campo e o refúgio do campo

Roncoleta, e a mulher dele, Mariana Trindade Roncoleta. “O trajeto entre os dois pontos é feito em dez minutos. Eu gosto muito de ambas as atividades. Mas, se eu tivesse que escolher, ficaria só com o sítio. O contato com os animais é bastante positivo”, destaca o supermercadista. “A vida lá é muito saudável!”.



Apesar de nascida com o propósito de “levar uma vida mais saudável”, a rotina no campo de Valdecir Roncoleta, hoje, rende em torno de 21 mil litros de leite por mês

## Belo Horizonte, cidade grande com jeitinho de interior

*A capital de Minas Gerais sabe unir bem o novo e o antigo e oferece belos passeios*

Todo o parque que forma a Lagoa da Pampulhã é um exemplo de como Belo Horizonte une o antigo e o moderno com muito charme

Do alto, Belo Horizonte oferece uma visão e tanto. A beleza pode ser apreciada de um dos pontos mais procurados, tanto por turistas, quanto por moradores: o Mirante das Mangabeiras. Lá é possível observar, com calma, a paisagem verde projetada por Burle Marx; as trilhas ecológicas, a Lagoa da Pampulha. Depois da tanta inspiração, é só descer e aproveitar.

A Lagoa da Pampulha é o cartão postal de “Belô”. Ela representa, mundialmente, as propostas de modernidade dos anos 1940. As pessoas têm contato com o conjunto de intervenções urbanísticas e construções reveladoras da interação entre a arquitetura, as artes plásticas e o paisagismo. Ao longo dos anos, a Pampulha assumiu sua vocação natural para o turismo e o lazer. A Lagoa da Pampulha, com 18 quilômetros de extensão, representa um belo cenário para diversas atividades, como caminhada, ciclismo, competições internacionais, queima de fogos.

Surpresa – Em meio ao trânsito intenso de pessoas e veículos no centro da capital mineira, é possível ter a sensação de parar no tempo e voltar à década de 1940. Em plena Rua Guajajaras, escondidinho entre uma faculdade e um curso

pré-vestibular, um portão vermelho com uma placa indicando “Vila Werneck” anuncia o universo à parte. A pequena Vila, composta por 12 casas, preserva a arquitetura e os detalhes da época em que foi construída: 1943. Ali há apenas duas ruas calçadas com paralelepípedos, e as casas mostram janelas com características coloniais.

Uma prova de que o antigo e o atual se misturam muito bem na capital mineira é Santa Tereza, o bairro boêmio do local. Santa Tereza ganhou essa fama graças às casas de serestas e bares do local. Pessoas ligadas à arte costumavam se encontrar para confraternizar, criar músicas, dançar e cantar durante as madrugadas. Desses encontros nasceram movimentos musicais e bandas famosas, como o Clube da Esquina, o Skank e o Sepultura.

Quem gosta de história não terá do que reclamar em Belô. Lá estão o Espaço do Conhecimento, da Universidade Federal de Minas Gerais, o Museu das Minas e do Metal, o Museu de Arte da Pampulha, além do Palácio da Liberdade. Uma ótima pedida para viagens em família ou para pessoas que estão em busca de tranquilidade nas férias.



CONVÊNIOS APAS

PROMOÇÃO

## ASSOCIADOS APAS JÁ PODEM CUMPRIR A LEI DA BOBINA TÉRMICA.



A PARTIR DE  
R\$ 1,59 A UNIDADE

MAIS UM BENEFÍCIO EXCLUSIVO PARA  
AUXILIAR OS SUPERMERCADISTAS.

Com o objetivo de auxiliar os associados a cumprirem a lei da Bobina Térmica, do Ato Cotepe, a APAS firmou um convênio com a empresa **BOB Print**, por um valor de mercado muito competitivo. Você, que é um associado APAS, tem acesso a esse benefício por um preço exclusivo.

### VANTAGENS

- Papel de alta qualidade.
- Fabricação própria do papel térmico.
- Material aprovado pelo IPT.
- Impressão offset de alta performance e imagem.
- Os cupons fiscais impressos ficam legíveis por pelo menos cinco anos.

Para mais informações, ligue para nossa Central APAS de Relacionamento: (11) 3647-5000.  
Se preferir, envie um e-mail para [convencios@apas.com.br](mailto:convencios@apas.com.br) ou acesse nosso portal [www.portalapas.com.br](http://www.portalapas.com.br)





Para quem não se  
contenta com apenas  
um *desejo*, uma caixa  
cheinha deles.

BRUNO



Chegou a **Caixa dos Desejos Docile**, uma opção de presente perfeita porque, além de reunir *nossas principais delícias* em um único lugar, ela realiza **todos os desejos**. E de uma só vez.

