

REVISTA A CONTECE APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO IV • EDIÇÃO Nº 38 • SETEMBRO 2014



» PEDRO CELSO GONÇALVES É O NOVO PRESIDENTE DA APAS

Gestão pretende focar em planejamento que impulse a produtividade com qualidade

» Escola APAS In Company:
Cursos para funcionários
ministrados nas lojas dos
associados são destaque

» Troféu Ponto Extra:
Não deixe de
votar nos melhores
da indústria

» Experiências no Velho
Mundo: Itália foi o
destino da Viagem
Internacional SuperVarejo



Mensagem do Presidente *pág. 3*
Planejamento focado na produtividade com qualidade

Por Dentro da Lei..... *pág. 4*
Justiça abre precedente e livra supermercado de multa por não contratar portadores de deficiência

Diretorias
T&D *pág. 6*

Caravana APAS *pág. 8*
Associados visitam a sede da associação e conhecem operações na capital paulista

Viagem Técnica *pág. 10*
Ensinamentos no Velho Mundo

Indicadores *pág. 19*
Preços nos supermercados apresentam estabilidade no segundo semestre deste ano

Capa *pág. 12*
Pedro Celso Gonçalves toma posse na presidência da APAS em evento marcado por companheirismo e emoção

Troféu Ponto Extra *pág. 20*
O associado pode votar e escolher os melhores da indústria

Social *pág. 22*



A e-Super investe cada vez mais em temas que visam fortalecer suas vendas em conjunto com geração de resultados. Confira os cursos sobre FLV e desfrute das melhores práticas do mercado.

Setembro
Conheça o novo curso:

FLV: Raízes

**DIRETORIA****Presidente:** Pedro Celso**Vice-presidentes:** Antônio Gandra, Antônio José Monte, Antônio Nagai, Aparecido Omote, Armando Almeida, Aurélio José Mialich, Carlos Binato, Carlos Ely, Sebastião Chalin Savegnago, Domingos Felipe Bergamini, Eduardo Kawakami, Erlon Godoy Ortega, Jad Zogheib, José Carlos Novellini, José Flavio Fernandes, José Eduardo Vaz de Carvalho, Marcelo Nicolucci, Palimérico de Luccas, Paulo Pompilio, Omar Abdul Assaf, Orlando Morando, Pedro Lopes Brandão, Renato Gaspar Martins, Roberti Catricala, Roberto Longo Moreno, Rogério Montolar e Ronaldo dos Santos**Diretorias Regionais/Distritais****ABC:** Ana Paula Hissatugu**Araçatuba:** Paulo Massaharu Takata**Baixada Santista:** João Alberto Costa**Bauru:** Emerson Luiz Svizzero**Campinas:** Reinaldo Brait**Guarulhos:** Nelson Lopes da Silva**Marília:** Antônio Carlos Colatto**Osasco:** Alexandre Uzuelli**Presidente Prudente:** Aparecido da Silva Pires**Ribeirão Preto:** Nilton Cesar Gricki**São José do Rio Preto:** Antônio Marcos Rogetta**Sorocaba:** Marcos Leandro Tozi**Vale do Paraíba:** Marcelo Torres Nunes**Sul:** Sérgio Samano

Veículo institucional da Associação Paulista de Supermercados

Superintendente: Carlos Corrêa**Gerência de Comunicação e Marketing:**

Fabiano Benedetti

Coordenação editorial:

Alexandre Minghini (MTB 61.921)

Colaborador: João Amorim**Edição e reportagem:** Neide Martingo**Foto de capa:** Dênis Ribeiro**Produção:** Promovisão - www.promovisao.com.br**Diagramação:** Paula Valente e Paulo Garcia**Revisão:** Jaqueline Couto**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: 3.000 exemplares**Para anunciar:** (11) 3647-5027 ou

comercial@apas.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

Planejamento focado na produtividade com qualidade



Antes de qualquer coisa, acredito que minhas primeiras palavras direcionadas ao associado APAS devam ser: muito obrigado! Foram muitas mensagens encorajadoras recebidas desde que assumi, oficialmente, a presidência da Associação Paulista de Supermercados. É muito bom começar uma caminhada com todo esse reconhecimento e apoio. Quero agradecer também o agora presidente do Conselho Deliberativo, João Galassi, por depositar tempo e confiança na minha gestão.

Estamos em uma fase muito importante para nossa associação, em um momento de planejamento estratégico para que a APAS possa alinhar sua visão, proporcionando assim, melhorias na gestão dos projetos aos associados, podendo contribuir ainda mais para a produtividade do setor supermercadista.

Para o próximo biênio, traçamos um caminho que julgamos ser o melhor para o associado e para o setor. E na formulação estratégica de nosso futuro iremos fortalecer e disseminar a missão e os valores da APAS para nos manter, sempre, adequados às necessidades de todos os que se relacionam com a nossa associação.

Nossas ações em busca de prover ao associado informações que se traduzem em previsões do futuro do setor são percebidas em campanhas como a última Viagem Internacional *SuperVarejo*. Com grandes lojas italianas no roteiro, nossa equipe viajou até aquele país para se deparar com tendências e novidades que podem ser implementadas por aqui.

Também trabalharemos na definição formal da nossa visão de futuro, aproveitando as oportunidades que estão sendo mapeadas, sem nunca esquecer, de manter no radar, a prevenção das ameaças existentes. Sob esse prisma, sabemos que um bom planejamento estratégico estabelece um objetivo tangível e ajuda no alinhamento das iniciativas em longo prazo da organização, orientando o trabalho das pessoas e o uso eficaz de recursos. E fazem parte desse planejamento estratégico as seguintes metas:

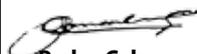
- ampliar a influência setorial, comunitária e política da APAS, resguardando os interesses dos nossos associados;
- tornar nossa operação mais eficiente;
- melhorar a estrutura que a APAS deve utilizar para alcançar sua visão;
- melhorar o vínculo, a proximidade e a participação de nossos associados;
- intensificar o desempenho do nosso portfólio de produtos e serviços;
- ampliar a capacitação e a disseminação do conhecimento para melhoria da operação de nossos associados.

Isto, pois, o produto final dessa formulação, é o mapa estratégico composto pela missão, pela visão, pelos valores, pelas metas globais, pelos objetivos de melhoria de gestão e pelos projetos estratégicos. E, diante disso, necessitamos de resoluções para grandes questões estratégicas do setor supermercadista do estado de São Paulo, e é nesse sentido que caminharemos.

Estamos aprimorando nosso conhecimento quanto aos nossos colaboradores, associados e stakeholders, e uma das principais preocupações dessa evolução corporativa que a APAS atravessa é a aderência de seus principais atores, por meio de mecanismos que tentam reduzir ou eliminar os conflitos de interesse.

Por fim, espero que aproveitem a leitura, e conto com a opinião de todos para sempre trabalhar pela melhoria de nossos canais de comunicação.

Boa leitura a todos!


Pedro Celso

Supermercados podem ter canceladas as multas trabalhistas se comprovarem que tentaram contratar pessoas com deficiência, mas não encontraram candidatos

As empresas são obrigadas por lei a destinar parte das vagas a pessoas com deficiência. Uma decisão da justiça no mês passado reconheceu que uma rede de supermercados se esforçou para cumprir a lei e teve cancelada a multa de cerca de R\$ 100 mil

Existe boa vontade e empenho por parte dos supermercadistas para contratar pessoas com deficiência. Além disso, o setor precisa se adequar a uma determinação da justiça. A Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, dispõe sobre os planos de previdência privada e dá outras providências à contratação de portadores de necessidades especiais.

O artigo 93 dessa lei indica que a empresa com cem ou mais funcionários está obrigada a preencher de 2% a 5% dos seus cargos com beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência (veja detalhes no box desta matéria).

A obrigatoriedade é vista com bons olhos pelo setor: a lei dá aos supermercadistas a oportunidade de contratar pessoas que chegam com muita vontade de trabalhar e mostrar bons resultados. E tem mais: contribuir com o bem-estar da sociedade e lutar pelas causas que beneficiam as minorias são prioridades da APAS.

Mas há um desafio no meio de tudo isso. Os supermercadistas procuram, mas não encontram pessoas com necessidades especiais para ocupar as vagas nas lojas. Resultado: eles são obrigados a pagar multas, mesmo tendo se esforçado para cumprir a determinação. Para muitas empresas, preencher essa cota se torna um enorme problema. E, diante de multas sucessivas, o valor pode crescer a cada autuação e os casos vão parar na Justiça.

Isso pode começar a mudar. A Justiça está reconhecendo que a falta de candidatos é válida para que as multas trabalhistas sejam canceladas. No final de agosto, a sexta turma do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (TRT-2) julgou um caso e liberou uma rede de supermercados da multa.

O desembargador federal Rafael Pugliese Ribeiro, relator do caso, tomou a decisão levando em consideração as evidências de que a empresa tinha políticas de inclusão social. Mesmo assim, não conseguia encontrar candidatos suficientes para preencher a cota. O magistrado reconheceu que o supermercado demonstrou “extenso programa de inclusão” e formulou políticas de inclusão e respeito aos portadores de necessidades especiais. Ele destacou também que a empresa buscou

“ostensivamente” completar a cota, fazendo anúncios das vagas que poderiam ser preenchidas pelos deficientes.

Por fim, o entendimento do magistrado foi que, como a função da lei não seria punir, mas promover a inclusão social, ele liberou a rede de supermercados de pagar a multa de aproximadamente R\$ 100 mil.

APAS

“O precedente é muito positivo para o setor. A Justiça está levando em conta a imensa dificuldade dos supermercados para encontrar candidatos que possam ocupar as vagas”, diz o diretor do departamento jurídico da APAS, Roberto Longo.

O importante, segundo ele, é que o supermercadista possa comprovar que tentou contratar as pessoas com deficiência para trabalhar, mas não o fez porque não encontrou candidatos no mercado. Isso pode ser feito com pequenas medidas: anunciar as vagas para esses trabalhadores no portal do supermercado ou no tabloide distribuído nas lojas, por exemplo. Com essas provas, o supermercado mostra a boa vontade e o afinho para cumprir a lei e se livra das multas.

“É de interesse da APAS oferecer oportunidades aos deficientes para que eles tenham uma melhor qualidade de vida. Mas, muitas vezes, os candidatos não são encontrados.” Longo afirma que o departamento jurídico da APAS analisa como muito positiva a decisão da Justiça e está acompanhando o assunto detalhadamente, para dar todo suporte ao associado.

Funcionários deficientes por empresa

- até 200 funcionários.....	2%
- de 201 a 500 funcionários.....	3%
- de 501 a 1000 funcionários.....	4%
- de 1001 funcionários em diante.....	5%



MAIORES SUCESSOS
DO MERCADO

VOCÊ VAI DAR O TOM
DA MAIOR PREMIAÇÃO
DO SETOR SUPERMERCADISTA

Chegou a hora de você reconhecer
as melhores empresas do nosso setor.

Sua escolha é fundamental para definir
os vencedores de cada categoria.

Vote nos parceiros que mais agregam
valor ao seu negócio.

Acesse o site e vote:
TROFEUPONTOEXTRA.COM.BR



Escola APAS desenvolve curso In Company e oferece mais oportunidades de aprendizado aos funcionários dos associados

O formato foi criado para atender a uma demanda do Supermercado Bergamais. Todos os cursos da grade da escola podem ser ministrados dessa forma

A Escola APAS pensa em todas as necessidades dos supermercadistas, no que se refere à qualificação dos profissionais. A diversificação do atendimento vai além do conteúdo e dos temas das aulas. O formato dos cursos é frequentemente avaliado para que cada vez mais pessoas possam ter acesso à Escola APAS.

Para atender a uma demanda do Supermercado Bergamais, a Escola APAS desenvolveu o curso In Company – ou seja, todas as aulas aconteceram na loja. O objetivo foi auxiliar a empresa no processo de capacitação dos colaboradores e mantê-los atualizados, além de melhorar a eficiência na prestação de serviços aos consumidores.

Após analisar detalhadamente qual seria o melhor caminho para atender à demanda do Bergamais, foi estruturada uma grade com 22 turmas dos cursos de cordialidade, com a consultora Laryssa Galli.

A prioridade foram as questões relevantes do dia a dia da loja, que levaram os colaboradores a uma reflexão e melhora no comportamento, ocasionando um ambiente de trabalho mais harmonioso, produtivo e saudável. Isso favorece a excelência no atendimento ao cliente interno e externo, que percebe o clima organizacional através do bom acolhimento e atendimento.

Além disso, também foi incluído na grade o curso de desenvolvimento e capacitação de novos líderes, supervisores e encarregados, com a consultora Melissa Martins. A ideia é preparar os cerca de 60 colaboradores para um desempenho mais eficaz de suas funções, como líder e gestor de pessoas, no contexto do supermercado.

“Optamos pelo treinamento In Company no Bergamais porque esse formato atende de forma mais rápida as necessidades da empresa, possibilitando resultados imediatos. O



curso está sendo realizado na própria empresa, o que facilita o acesso aos colaboradores”, diz a gerente de recursos humanos do Bergamais, Danila Costa Pereira. “A APAS fala a língua do varejo.”

Ela destaca que o curso In Company leva a uma reflexão de mudança, pois traz novos conceitos específicos do varejo, favorecendo o clima organizacional por meio do bom atendimento. “Periodicamente realizamos treinamentos internos em diversos setores, pois sabemos da importância de incentivarmos nossos colaboradores em seu desenvolvimento.”



Destaques de setembro da Escola APAS

Os associados terão uma grande oportunidade de minimizar o turnover nas lojas neste mês. A Escola APAS oferece três cursos nos quais serão abordados os pontos que jogarão luz no tema. Num primeiro momento eles serão ministrados para os associados das regionais Campinas e Baixada Santista.

Na Baixada Santista, o curso gestão estratégica de recursos humanos abordará as estratégias para combater o turnover e, por consequência, reter os colaboradores na loja. Os aliados nesse desafio são análise e descrição de cargos, plano de carreira e avaliação de desempenho, recrutamento e seleção, remuneração e benefícios, levando-se em consideração competências, treinamento e desenvolvimento.

Ainda na Regional de Santos: a Escola APAS oferece, no dia 22 de setembro, o curso grafologia por competência - análise da personalidade através da escrita, que, entre outros preceitos, visa conhecer melhor o seu colaborador ou possível candidato a uma vaga. Será possível identificar traços da personalidade e também competências, potencial, emoções, sentimentos, aptidões e energia, além de tendências para a mentira, o alcoolismo, os furtos e os problemas emocionais.

No interior de São Paulo, mais precisamente em Campinas, os associados poderão se inscrever no curso gestão estratégica da remuneração, que será realizado no dia 18 de setembro. O curso aborda a questão da remuneração e suas variáveis como mecanismo de desenvolvimento da carreira dos profissionais e valorização mediante desempenho aos objetivos da empresa.

Os interessados podem fazer inscrição on-line para este ou outros cursos da Escola APAS. Para mais informações, escreva para escola@apas.com.br ou ligue para a Central APAS de Relacionamento, (11) 3647-5000.

Já o diretor do Bergamais, Domingos Felipe Bergamini, conhecido como Professor Domingos, diz que as principais vantagens do curso In Company são a adequação da necessidade da empresa e a maior flexibilidade no planejamento de sua realização em datas e horários mais adequados. "Esse formato valoriza a integração dos colaboradores da empresa, possibilitando ainda o fortalecimento do relacionamento interpessoal. Os resultados já começaram a aparecer. Temos colaboradores mais envolvidos e comprometidos, favorecendo a inovação de suas práticas diárias e resultados para a companhia", completa o Professor Domingos. Os cursos no Bergamais serão concluídos no final de outubro.

Cursos In Company

É importante dizer que todos os cursos disponíveis no catálogo da Escola APAS podem ser realizados nessa modalidade, para turmas fechadas, no local desejado pela empresa, em datas e horários a serem definidos em conjunto com a escola APAS e o consultor.



“A evolução está na busca”

Associados das Regionais ABC e Marília destacam a importância da participação na Caravana APAS e contam suas impressões sobre visita à sede e aos supermercados da capital

Novos conhecimentos. Troca de experiências. Interação. Dicas. Diversão. Assim podemos resumir a participação dos associados das Regionais ABC e Marília na Caravana APAS, realizadas, respectivamente, nos dias 31 de julho e 20 de agosto. Os supermercadistas foram recepcionados pelos gerentes da associação, que, inclusive, fizeram uma explanação mais detalhada sobre os produtos e serviços oferecidos com exclusividades aos associados. A impressão foi a melhor possível.

“Conhecemos um pouco mais dos serviços da APAS, sua estrutura e as novas parcerias que estão por vir”, contou Cleber Fernandes, proprietário dos Supermercados Assunção. A mesma opinião foi compartilhada por Rodrigo Mascarenhas, do Supermercado Água Doce, para quem a Caravana APAS foi produtiva como um todo. “Nos aproximamos de uma realidade diferente da nossa rotina diária.”

O diretor da Regional Marília e também do Supermercado São Bento, Antônio Carlos Colatto, agradeceu a recepção de todos. “Percebemos que a Associação é, de fato, feita para os associados. Além disso, pudemos ter mais conhecimentos sobre os produtos e serviços oferecidos pela APAS”, disse. Carlinhos, como é chamado o diretor, também elogiou a estrutura do Espaço APAS Centro de Convenções. “É impressionante e pudemos ver que a renda proveniente do aluguel dos auditórios e das salas é revertida para ações voltadas aos associados”, complementou.

Lucas Araújo Costa, colaborador do Supermercado e Panificadora Tapuias, de Tupã, resumiu a estrutura física da APAS como fascinante. E os elogios não pararam por aí. “Foi uma grande alegria ser convidado para participar da Caravana. A Sede é fascinante e superou todas as minhas expectativas. Também destaco a recepção calorosa e humana de todos da APAS.”

Visitas técnicas

O roteiro da Caravana sempre leva os supermercadistas a duas lojas da capital com propostas diferentes perante a região que atuam e/ou público-alvo atendido. Os associados do ABC visitaram, inicialmente, a Casa Santa Luzia, que se destaca por um mix de produtos considerado mais premium. “Muito bom conhecer essas lojas-conceito, servem para enxergarmos pontos que podemos explorar um pouco mais em nosso estabelecimento, saber sua origem, seu método de trabalho e novas perspectivas”, destacou Cleber Fernandes.

A visita à Casa Santa Luzia trouxe um maior entendimento sobre como funciona o casamento entre qualidade e variedade. “Aqui, às vezes, um cliente chega com uma embalagem de um produto que consumiu fora do país e nós vamos lá, achamos, e passamos a importá-lo”, explicou o diretor Azuil Cavalcanti Lopes.

Já na segunda parada da Caravana APAS Regional ABC, foi possível conhecer uma proposta ousada e de grandes proporções: o Bergamais Supermercados, que dispõe de 55 mil



Diretor Azuil Cavalcanti Lopes, da Casa Santa Luzia, que conta com uma variedade de 22 mil produtos em seu mix, apresentou técnicas e procedimentos extremamente válidos para atuar com públicos extremamente exigentes, porém fiéis

produtos em seu mix. O grupo foi recebido pelo presidente da empresa, Domingos Felipe Bergamini, ou Professor, como é mais conhecido, que revelou um pouco dos desafios da logística e das dificuldades de abastecimento de um hipermercado. “Sempre que saímos para uma atividade fora, temos que analisar o contexto e adaptar o que de melhor o outro faz. E nessa visita pudemos ver a grandiosidade de cada mercado, cada um com suas expertises”, comentou Rodrigo Mascarenhas.

O tour da Caravana APAS Marília começou pelo Supermercado Jaguaré, que, fundado em 1965 como um depósito de secos e molhados, conta atualmente com 1.200 metros quadrados de área de vendas, sete checkouts e um mix com quase 20 mil itens. Os associados foram recebidos pelo proprietário, Marcelo Ferreiro Neto (também vice-diretor da APAS Regional Osasco), e pelos gerentes Alexandre e Leandro. “Nosso mix inclui 120 cervejas importadas e uma adega com 600 rótulos de vinhos”, afirmou Marcelo.

Na sequência, os associados se dirigiram até o Hipermercado Záfari, empreendimento que também contempla o shopping Bourbon. O gerente de frente de caixa, Alberto, mostrou a loja aos supermercadistas. “São 8.200 metros quadrados de área, 510 colaboradores e 40 checkouts. Nosso público é A e B e recebemos aproximadamente 6 mil clientes ao dia, sendo que esse número dobra nos fins de semana.”

O diretor Antônio Carlos Colatto destacou a simpatia dos representantes das duas lojas e o fornecimento de dados importantes sobre o negócio e o setor. “Foi legal a troca de experiências entre os supermercadistas, uma vez que, embora já nos conheçamos, pudemos estar mais próximos para, inclusive, contar passagens e fatos sobre nossos negócios. A evolução está na busca e queremos melhorar nossas empresas.”

O colaborador do Supermercado e Panificadora Tapuias Lucas Araújo Costa também fez elogios às visitas técnicas. Na primeira, o supermercadista destacou o empreendedorismo do proprietário, bem como a organização da loja. “Tudo é muito simples, como, por exemplo, os depósitos, mas muito organizado. Também gostei do plano de valorização dos funcionários”, afirmou.

No que diz respeito ao Záfari, Lucas se disse impressionado com o mix de produtos e uma seção em especial chamou atenção do profissional. “Gostei bastante da adega.”

A Caravana APAS deixou aquele gostinho de quero mais e, nesse contexto, o diretor Carlinhos deixou seu recado final. “A APAS tem muito a oferecer, e espero que nós, associados, possamos contribuir e explorar cada vez mais. Esperamos voltar muito em breve a São Paulo”, concluiu.



Ensinaamentos no Velho Mundo

O destino da Viagem Técnica Internacional SuperVarejo este ano foi a Itália. Os associados apreciaram as práticas dos colegas europeus

VIAGEM TÉCNICA
INTERNACIONAL
REVISTA
superVarejo

“A APAS está de parabéns pela viagem maravilhosa que fizemos à Itália, onde visitamos vários perfis de loja, da simples à mais sofisticada.” Palavras do associado Placídio Messias Filho, do Supermercado Palmital, que resumem o sentimento do grupo participante da Viagem Técnica Internacional SuperVarejo 2014.

Com conhecidas cidades da Itália no roteiro, a Viagem Internacional, realizada entre os dias 22 e 28 de agosto, este ano misturou história com tendências de consumo supermercadista. Quem participou do projeto sabe que vale a pena, por vários motivos. Além de ter contato com operações de sucesso de diferentes países e poder adaptar a experiência ao Brasil, o associado que embarcou com o grupo, mais uma vez, fez amigos, aprendeu um pouco da cultura e das tendências do consumidor daquele país e, claro, divertiu-se.

Os supermercadistas tiveram a oportunidade de conhecer a operação de alguns dos maiores varejistas de Milão, Padova, Veneza e Firenze. É importante lembrar que o patrocínio do evento ficou por conta das empresas Arneg, Consinco e Diotech, tradicionais parceiras da APAS.

Entre as lojas que foram visitadas na viagem técnica são destaque o Coop Nave de Vero, Unicoop Firenze, Lidl, Eataly

Milano e Esselunga, além de Conad Tirreno Altopascio e Hipercoop Novoli. O consultor Silvio Laban foi o responsável pelo planejamento da viagem. “Os participantes puderam conhecer as características importantes do varejo italiano. As empresas que se organizam como cooperativas chamaram a atenção. Lá existe a Coop Itália, a maior varejista italiana. Foi possível encontrar duas operações dentro da mesma rede, de regiões e perfis diferentes, o que trouxe muitos ensinamentos”, diz.



Os cuidados e critérios de organização e distribuição no departamento de FLV chamaram a atenção na maioria das lojas visitadas

Aparecido Omote, diretor do Supermercados Neto, que conta com duas lojas em Presidente Epitácio, corrobora com as palavras do colega. “Foi bastante positivo esse convívio e essa interação com os outros supermercadistas, além, claro, de conhecer um país lindo como a Itália”, elogiou. “Essa viagem fica para a história da APAS e gravada em nosso coração”, complementou.

Laban destaca que os supermercadistas italianos dão muita ênfase aos produtos perecíveis nas lojas e cuidam sempre do frescor e da qualidade dessa operação. “Foi interessante observar que é possível contar a história de uma mercadoria, dar várias informações sobre ela. Em Vêneto, por exemplo, existem detalhes diferentes dos de Lombardia. E as frutas, os azeites, os vinhos, entre outros tantos, são oferecidos com todo o histórico”, detalha Silvio Laban. Tudo isso, segundo ele, levando em conta a realidade da economia da Itália. O PIB do país hoje é aproximadamente 4% mais baixo do que o registrado em 2005. “Os supermercadistas precisam se ajustar. Essas experiências são valiosas para os brasileiros.”

Quem participou do grupo ficou fascinado com a oportunidade. O diretor de gestão operacional da APAS, Jad Zogheib, chama a atenção para os frios que são vendidos embalados.

Treinamento e aprimoramento também fizeram parte do roteiro da equipe da Viagem Internacional SuperVarejo



“Cada detalhe visto nas lojas italianas desperta credibilidade. O trabalho é impecável, feito com muito cuidado pelos colaboradores. Seria ótimo trazer essas experiências para o Brasil”, afirma Zogheib. De acordo com o diretor, os supermercados colocam à disposição dos consumidores várias informações sobre o item. “Um vinho é oferecido na gôndola juntamente com as informações da região em que ele foi produzido. A iniciativa valoriza os produtos.”

Já o diretor da Rede Paulista de Supermercados, Nilton Orsi, diz que o que mais chamou a atenção dele no Velho Mundo foi a grande quantidade de autosserviços. “Existe, por exemplo, uma enorme diversificação de pães nas lojas italianas para os clientes escolherem. As pessoas se servem. Vemos esse formato também em lojas menores. Isso é futuro”, completa Orsi.

A Coop&Coop, em Pádua, foi a primeira loja visitada, e o que mais impressionou o grupo foi o investimento em autosserviço. “Na padaria, tínhamos saquinhos de um lado, balanças do outro, pães no meio e era tudo por conta do consumidor”, contou um dos participantes. Já em Florença, onde foram visitadas lojas do Supermercado Lidl e Hipercoop, a beleza da cidade ditava a organização e a distribuição de produtos nas lojas. No destino final, Milão, o grupo conheceu o Eataly, a Esselunga, a Peck e a Eat’s.

Confira a galeria completa de imagens no link <http://goo.gl/k7tRUH>.



Pedro Celso Gonçalves é o 12º presidente da APAS

A cerimônia de posse seguiu num clima de companheirismo, amizade e tranquilidade. O desafio será ampliar as vitórias já registradas



A solenidade de posse do novo presidente da APAS, Pedro Celso Gonçalves, foi o retrato fiel de como a associação trabalha e lida com as questões importantes do setor. A noite de 2 de setembro ficará na memória de todos os que estiveram presentes no hotel Unique, na zona sul de São Paulo. João Galassi, que esteve à frente da APAS nos últimos quatro anos, passou o cargo para Pedro Celso num evento marcado pela tranquilidade, pela serenidade, pelo bom humor, pela paixão, pela emoção, pelo companheirismo e pela amizade. Essas são as marcas presentes em cada ação, em cada passo da entidade que representa os supermercadistas.

Cada um dos presentes – colegas, amigos, parceiros de negócios – tinha uma palavra simpática e um desejo de boa sorte para o novo presidente. O presidente da Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS), Fernando Yamada, tem certeza de que Pedro Celso continuará o bom trabalho registrado por João Galassi, dando atenção aos pequenos e médios varejistas. “O novo presidente tem muito trabalho pela frente. Mas as gestões da APAS são historicamente muito boas. Não será diferente com Pedro Celso.”

Já o vice-presidente Omar Abdul Assaf disse que cada nova posse é um grande evento, cada presidente tem seu estilo.

Um cara fantástico e muito companheiro, que sabe liderar e, com certeza, cobrará resultados com prazos e responsabilidade

*Omar Abdul Assaf,
vice-presidente*

O presidente é um profissional com muita experiência e isso será essencial para o sucesso da gestão

*Antônio Carlos Colatto,
diretor da APAS Regional Marília*

O Pedro Celso tem duas grandes virtudes: união e liderança. Tenho certeza de que a participação dele na diretoria dará subsídios para uma boa gestão

*Sérgio Massayoshi Samano,
diretor da APAS Distrital Sul*

Conte com a Regional Bauru, pulso firme, muita sorte e que Deus abençoe esta nova gestão

*Emerson Luiz Svizzero,
diretor da APAS Regional Bauru*

Aposto muito no trabalho do Pedro Celso. Trata-se de uma pessoa muito humilde e que já tem uma trajetória na APAS

*Aurélio Mialich,
vice-presidente*

Desejo sorte ao Pedro Celso e que Deus ilumine o novo caminho da APAS. Ele, com certeza, pode contar com toda a diretoria

*Palimércio de Luccas,
vice-presidente*

Cada gestor tem um perfil e um jeito de comandar. O Pedro, por exemplo, é um cara mais pensador. Desejo sorte e digo que agora ele é ‘o cara’

*Marcelo Torres Nunes,
diretor da APAS Regional Vale do Paraíba*

Pedro Celso é um cara simples e trabalhador, certamente terá ótimos diretores ao lado, e eu desejo muita sorte nessa caminhada

*Marcelo Nicolucci,
vice-presidente*

Dentre os pontos importantes citados em seu discurso, o presidente Pedro Celso destacou que pretende ampliar a capacitação e a disseminação do conhecimento para melhoria da operação de nossos associados. Abaixo, a família do novo presidente prestigiou orgulhosa a cerimônia que empossou a nova diretoria para o biênio 2014-2016



“Pedro Celso é um pouco introvertido, mas sabe liderar, sabe cobrar. Ele quer resultados e vai atrás deles. Essa maneira de trabalhar será muito importante para a APAS”, afirmou Assaf. “Esse será o legado do presidente.”

Para os amigos, é fácil falar sobre o Pedro Celso e vislumbrar quais serão as marcas da gestão dele. Maurício Cavicchioli, diretor do Supermercados São Vicente, conhece o presidente da APAS há muito tempo. “Ele tem um imenso coração e é muito inteligente. Pedro Celso certamente dará prioridade à continuidade da crescente representatividade da associação no país.”

Mas, para o diretor da Regional Vale do Paraíba, Marcelo Torres Nunes, Pedro Celso é “um cara comedido, um grande pensador. Ele tem um jeito próprio de comandar e terá imenso sucesso na APAS”. O diretor da Regional Bauru, Emerson Svizzero, procura outras características para fundamentar sua credibilidade no trabalho que o amigo e presidente já começou a mostrar. “Pedro

Celso tem tudo para ser um ótimo presidente. Ele é humilde, engraçado e simples. Eu o conheci em um dos eventos Família APAS. E não é fácil continuar o trabalho de João Galassi, um presidente bastante carismático. Pedro Celso se sairá muito bem.”

São muitas as opiniões sobre o novo presidente. “Um homem mais técnico, pedagógico, amável e agregador”, detalha o diretor da Distrital Sul, Sergio Samano. O ex-diretor Pedro Nicolucci deseja muito sucesso ao xará: “Pedro Celso é trabalhador, simples, muito observador, atua com propriedade”.

O ex-diretor de Campinas Marcos Cavicchioli lembra com carinho que foi Pedro Celso que o convidou a sucedê-lo no cargo que ocupava. “O novo presidente tem muito bom senso e é centrado. A APAS só tem a ganhar. A satisfação é unânime. O trabalho que Pedro Celso realizou na Escola APAS garante o sucesso”, disse. Quem lembra também do trabalho feito por Pedro Celso na Diretoria de Treinamento e Desenvolvimento

Pedro Celso é fantástico e na APAS fez um ótimo trabalho na Diretoria de Treinamento e Desenvolvimento. Será uma honra fazer parte do seu time

Renato Gaspar Martins, diretor das Regionais

O histórico do Pedro é muito bom e ele conta com o aval de todos. Desejo sorte e digo que estamos aqui para ajudar

Nilton César Gricki, diretor da APAS Regional Ribeirão Preto

Com o seu apoio, continuaremos estreitando a relação da indústria com o varejo, a fim de atender às demandas do consumidor e do shopper

Ricardo Citrângulo, vice-presidente de vendas da Nestlé Brasil

Boa sorte e muito trabalho neste mandato

João Alberto Costa, diretor da APAS Regional Baixada Santista

Trata-se de um grande líder e que continuará esse trabalho brilhante que a APAS vem desempenhando. Desejo sorte e sucesso

Carlos Ely, vice-presidente

Pela pessoa simples que ele é, será fácil contar com o apoio de todos. Que nosso amigo alcance todos os objetivos

Rogério Montolar, vice-presidente

Pedro Celso já se mostrou uma pessoa de caráter e competência e eu lhe desejo muita sorte. Trabalharei por seus anseios e pelos da APAS

Leandro dos Santos Galeote, diretor da APAS Distrital Leste

Creio que vamos nos surpreender positivamente com a gestão de Pedro Celso. Ele é alegre, equilibrado, otimista e simpático

Jad Zogheib, vice-presidente

é o novo diretor das regionais, Renato Martins. “Ele desempenhou um trabalho brilhante no que se refere aos treinamentos. Isso significa bagagem. O presidente gosta de fazer acontecer – aprecia resultados rápidos, sem burocracia”, afirmou. “Pedro Celso é um exemplo como supermercadista e líder”, ressalta o novo diretor da Regional Marília, Antônio Carlos Colatto.

Mas não é exagero dizer que a melhor definição do estilo de Pedro Celso foi a do vice-presidente Carlos Ely. “Toda vez que vejo Pedro Celso conversando, eu me lembro de um mineiro batendo papo com calma, todo jeitoso, deixando claro o ponto de vista dele. Mas no final ele sempre consegue o resultado que pretende. É um líder.” Para Ely, João Galassi avançou no que se refere à imagem da APAS. Trabalho que continuará a ser muito bem conduzido por Pedro Celso.

O superintendente da APAS, Carlos Corrêa, não poupou elogios a Pedro Celso. Para Corrêa, o presidente é equilibrado, maduro, organizado e atua com disciplina. “Esse é o caminho direto para o sucesso. É muito prazeroso tratar com Pedro Celso. Ele terá um corpo executivo, os sistemas todos funcionando, um bom ambiente para o desenvolvimento dos trabalhos.”

Autoimagem

Pedro Celso Gonçalves fala de si mesmo com um sorriso. Ele lembra que é o 12º presidente da APAS. Até então, ocupava os



“Acreditamos que, na gestão do Pedro Celso, teremos propósitos consistentes e muito bem direcionados em favor de todo o segmento”

Marcelo Bernardo, gerente nacional de vendas da Master

“Pedro Celso é uma referência no segmento supermercadista. Desejamos boa sorte neste novo desafio”

João Luiz Scalli, em nome da diretoria da Arius Sistemas

“É com alegria que desejo boas-vindas à nova diretoria da Associação Paulista de Supermercados. Muito sucesso nesta nova etapa!”

Cesar Helou, presidente da Piracanjuba

“Em nome da Polialimentos, desejamos muito sucesso a Pedro Celso e à sua equipe”

Cássio Prioli, diretor comercial da Polialimentos

“Somos muito gratos e nos sentimos honrados pelo convite que nos foi proporcionado para que pudéssemos estar presentes neste excepcional evento de posse da nova diretoria”

Diretoria da VR Software

“Desejamos à nova diretoria e ao seu novo presidente boa sorte e sucesso na condução de uma entidade que foi e sempre será uma referência no associativismo”

Natal Martins, diretor do Café Canecão

“Acompanhamos sua trajetória profissional, sempre pontuada pela sensibilidade diante das tendências e pelas expectativas dos grandes clientes, o que resultou em contribuições significativas e essenciais para o desenvolvimento do varejo. Desejamos sucesso nesta nova etapa”

Manoel Martins, diretor de vendas da BRF

“Desejo todo o sucesso ao Pedro Celso e à sua equipe, para que consigam encontrar ainda mais oportunidades para a melhoria do setor”

José Aidar Neto, sales director da D.E. Master Blenders

“Parabenizamos a nova diretoria da APAS. Ao Pedro Celso e a todos os membros que a compõem, formulamos votos de um feliz desempenho nas suas elevadas atribuições”

Adair José Guth, gerente de MKT da Parati

“Parabéns, Pedro! Com absoluta certeza a APAS continuará desenvolvendo a união, a inovação e o respeito do varejo paulista com a sua presidência”

Bruno Maranhão, superintendente do Grupo PJ/Neblina/EBM



Pose para a foto oficial do time campeão da nova diretoria da APAS

cargos de vice-presidente e diretor de Treinamento e Desenvolvimento da APAS. O número 1 da entidade garante que vai manter tudo o que foi construído, reforçando a produtividade com qualidade. “Quero disseminar conhecimento, focando em supervisores e gerentes das lojas, principalmente nos pequenos e médios supermercados”, detalha.

A competência e a sabedoria do novo presidente são inegáveis. A trajetória dele deixa tudo bem claro. Mas o jeito de ser de Pedro Celso foi bastante revelado na cerimônia de posse. O presidente se emocionou ao falar da família e dos amigos durante o discurso. A voz embargada e os olhos marejados influenciaram todos. O novo presidente desperta confiança por conta da experiência e do conhecimento. Mas a sensibilidade, essa sim é que vai ditar os caminhos da APAS nos próximos anos.

Resoluções

“Para o próximo biênio, traçamos um caminho que julgamos ser o melhor para o associado e para o setor. E, na formulação estratégica de nosso futuro, pretendemos analisar nossa missão e nossos valores para saber se estamos adequados

às necessidades de todos que se relacionam com a nossa associação e se o necessário está sendo praticado”, disse o novo presidente. Pedro Celso complementou destacando a importância de trabalhar na definição formal da visão de futuro, aproveitando as oportunidades que estão sendo mapeadas, sem nunca esquecer de manter no radar a prevenção das ameaças existentes.

Atualmente, Pedro Celso é presidente do Conselho de Administração da rede Enxuto Supermercados, que conta com lojas em Campinas e cidades vizinhas. Formado em administração de empresas pela PUC-Campinas e pós-graduado na Fundação Getúlio Vargas, ele se destaca pela habilidade apresentada durante o período de expansão das lojas de sua rede, uma vez que atuou nas diretorias comercial e de recursos humanos.

Pedro Celso

O novo presidente é adepto da pedagogia tecnicista, ou seja, voltada ao desenvolvimento humano para o mercado de trabalho. Sua história pautada pela promoção da produtividade e da capacitação é o ponto de partida para a ótima gestão

à frente da Diretoria de Treinamento e Desenvolvimento e também para a implantação da governança corporativa de sua empresa. Ele preside o Conselho de Administração desde 2009.

O novo presidente da APAS também atuou como diretor da Regional Campinas, em 2002, durante o mandato do presidente Sussumu Honda. Em 2006, no mandato de João Sanzovo, foi terceiro tesoureiro no biênio 2006-2008. No segundo biênio 2008-2010, do mesmo presidente, atuou como segundo secretário. Já sob a presidência de João Galassi, no biênio 2010-2012, foi indicado vice-presidente e diretor de Treinamento e Desenvolvimento.

Entre suas ações, o destaque vai para a parceria firmada entre a Escola APAS, Senai e fornecedores, cujo objetivo é ofertar oficinas práticas aos associados a partir de temas como padaria e confeitaria. Pedro Celso também atuou na criação do E-Super – ferramenta digital de capacitação e treinamento que, atualmente, conta com 83 cursos e já emitiu 11.100 certificados desde 2011.

O novo presidente da APAS também esteve à frente do desenvolvimento da Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo e da criação de indicadores qualitativos e quantitativos, cujo objetivo é mensurar a qualidade dos serviços prestados aos associados, bem como atender às demandas de capacitação e qualificação do setor.

“Pedro Celso vai preencher um espaço importante, de integração da APAS. Estou feliz por fazer parte da diretoria. Temos um caminho enorme a percorrer no que se refere à representatividade política. O presidente é excelente ouvinte e sabe tomar decisões”, ressalta o vice-presidente Paulo Pompílio.

Mas a opinião de um ex-presidente sobre um novo presidente é valiosa. João Sanzovo fala com entusiasmo sobre o



O presidente da ABRAS, Fernando Yamada, destacou que a APAS é referência para outras entidades do setor e pediu que Pedro Celso continuasse o trabalho desempenhado pela associação nos últimos anos

desafio do amigo Pedro Celso, que está começando. “Pedro Celso é tranquilo, sereno e emotivo. Ele tem filhos criados e a empresa dele trabalha dentro da governança corporativa. No dia a dia o presidente terá tempo para se dedicar ao cargo”, conclui.

O perfil de Pedro Celso e do setor, traçados por aqueles que prestigiaram a solenidade de posse, garantem que o tempo que chega será desafiador. Mas também de grandes vitórias, conseguidas com a cumplicidade e o companheirismo que são marcas registradas da APAS. Boa sorte ao novo presidente.

Confira a galeria de fotos do evento nas próximas páginas e no site www.portalapas.org.br/gestao2014-2016.



Agora presidente do Conselho Deliberativo, João Galassi lembrou que, nos últimos anos, a APAS ampliou o respeito do varejo paulista, uniu a categoria e realizou projetos inovadores. “Agradeço toda a diretoria pela ajuda ao longo do meu mandato”

Melhores Momentos da Cerimônia de Posse





1. Acompanhados do presidente **Pedro Celso** e do agora presidente do Conselho Deliberativo, **João Galassi**, diretores da APAS posam para o brinde mais importante da noite. | 2. Nossos convidados da ABRAS e da Acats posaram com o vice-presidente da APAS, **Armando Peralta**. Na foto, **Atanazio dos Santos Netto**, presidente da Acats; **Antonio Carlos Poletini**, diretor executivo da Acats; e **Fernando Yamada**, presidente da ABRAS. | 3. O vice-presidente da Alas, **Sussumu Honda**, prestigiou o evento de posse realizado no hotel Unique, em São Paulo. | 4. O prefeito de Campinas, **Jonas Donizete**; a deputada estadual **Célia Leão**; e o deputado federal **Márcio França** representaram todas as autoridades políticas presentes no evento de posse de Pedro Celso. | 5. O presidente do Conselho Deliberativo, **João Galassi**, recebeu o presidente da GS1 Brasil. | 6. **Virgínia Galassi** recebe homenagem pelas ações durante o último biênio a frente da Diretoria de Responsabilidade Social. Gesto partiu das também diretoras **Suzana Sanzovo e Esther Gonçalves**. | 7. Presidente **Pedro Celso** conversa com os diretores da Consinco, **Flávio de Barros e Silvio Sousa**.

Preços nos supermercados estão mais estáveis no início do segundo semestre

O Índice de Preços dos Supermercados (IPS), calculado pela APAS/Fipe apresentou em agosto queda de 0,24%. Essa é a terceira queda consecutiva: (junho: - 0,09%; julho: - 0,44%). Porém, mesmo diante da redução dos preços de alimentos e bebidas nesse mês, o indicador atingiu 4,34% no acumulado do ano (de janeiro a agosto). Já no acumulado em 12 meses a alta nos preços atingiu 6,51%. A título de comparação com agosto de 2013, os preços naquele mês apresentaram queda também de 0,24%, a inflação acumulada era de 2,19% e a inflação em 12 meses era de 7,16%. Desse modo, a evolução dos preços de alimentos e bebidas nos últimos três meses tem se mostrado mais comportada, contribuindo para a desaceleração da inflação no acumulado do ano. A desaceleração dos preços em alimentos e bebidas é importante, principalmente para a população de renda menor, e se esse processo se consolida há uma tendência da recuperação da confiança dos consumidores, o que contribui positivamente para a elevação das vendas nos supermercados.

A redução nos preços em agosto foi influenciada pela queda nos preços das frutas, dos legumes e das verduras, que apresentaram retração de 1,60% no mês. Mesmo diante de um período de estiagem prolongada, o clima com temperaturas mais estáveis tem sido favorável para o cultivo e produção desses itens. Aliado a isso, a entrada de novas safras no mercado interno tem contribuído para um comportamento favorável nos preços. Diante disso, há um relativo equilíbrio entre a oferta e a demanda dos produtos de frutas, legumes e verduras favorecendo a estabilização de estoques desses alimentos, e, conseqüentemente, reduzindo seus preços na ponta para o consumidor. No acumulado de 2014 (de janeiro a agosto) a alta ainda foi de 1,19% e no acumulado de 12 meses houve uma redução de 4,62%.

Os preços dos semielaborados (carnes, cereais e leite) apresentaram queda em agosto de 0,84%. Em 12 meses a elevação dos preços dos semielaborados foi de 5,15% e no acumulado do ano (janeiro a agosto) a alta foi de 2,35%. Os preços dos produtos industrializados apresentaram queda em agosto registrando variação de - 0,18%. Em 12 meses a elevação nos preços dos produtos industrializados foi de 8,22% e no acumulado do ano (janeiro a agosto) a alta foi de 4,74%. Os preços das bebidas alcoólicas apresentaram alta em agosto, com variação

de 2,01%, já em 12 meses a alta nos preços foi de 7,16% e no acumulado do ano (janeiro a agosto) a alta foi de 2,91%. As bebidas não alcoólicas registram alta de 0,50%, e em 12 meses a alta nos preços foi de 9,20% e no acumulado do ano (janeiro a agosto) a elevação foi de 6,57%.

Os preços dos produtos de limpeza apresentaram alta de 1,41%. Já em 12 meses, a elevação dos preços nos produtos de limpeza e nos artigos de higiene e beleza foram de 12,37% e no acumulado de janeiro e agosto, houve alta nos preços dos produtos de limpeza 9,58%. Os artigos de higiene e beleza apontaram queda de 0,22%. Já em 12 meses, a elevação dos preços nos produtos de limpeza e nos artigos de higiene e beleza foram de 7,89% e no acumulado de janeiro e agosto, houve alta nos preços de artigos de higiene e beleza de 5,69%.

Na avaliação desde a criação do Plano Real, em 1994, o IPS/APAS apresenta variação acumulada de 158,77%, o IPCA/IBGE (São Paulo) - Alimentos e Bebidas apresenta alta de aproximadamente 331,03%, já o IPCA/IBGE (Brasil) - Alimentos e Bebidas tem alta de 344,99%, o IPC-Fipe tem aumento de 272,21% e o IPA/FGV tem variação de 502%. Assim, a evolução dos preços ao longo dos anos aponta uma elevação mais moderada no setor supermercadista, diante de sua característica de concorrência, onde os ganhos de eficiência e produtividade aliados às constantes negociações junto à indústria, possibilitam preços mais competitivos.



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

Troféu Ponto Extra premia os melhores do ano

Associados já podem votar e escolher os ganhadores do Troféu Ponto Extra APAS. Neste ano, novidade fica por conta da categoria Meios de Pagamento

A 19ª edição do Troféu Ponto Extra APAS está oficialmente aberta. Considerada o Oscar do setor supermercadista, a premiação – que será realizada no dia 30 de outubro, na sede da APAS em São Paulo – contemplará os fornecedores que mais se destacaram no último ano. Os associados já podem acessar o site www.trofeupontoextra.com.br para a escolha dos ganhadores. O prazo para votação se estenderá até o dia 26 de setembro.

As marcas são avaliadas pela Nielsen e pelo voto do empresário supermercadista, por seu desempenho e ações efetuadas no período de 1 de junho de 2013 a 1 junho de 2014. A grande novidade deste ano fica por conta da inclusão da categoria Meios de Pagamento, justificada pela importância desse segmento de atuação para os supermercadistas.

A nova categoria se junta às outras 24: Bazar, Bebida Alcoólica, Bebida Não Alcoólica, Carnes, Cerveja, Equipamentos Leves, Equipamentos Pesados, FLV, Fornecedor, Gestão e Automação, Higiene/Saúde/Beleza, Leite Longa Vida, Limpeza, Mercearia Doce, Mercearia Salgada, Perecíveis Congelados, Perecíveis Lácteos, Perecíveis Resfriados, Pet Food, Refrigerantes, Serviços Financeiros, Suprimentos e Embalagens, Transportes e Melhor Anúncio de Trade *SuperVarejo*.

“Trata-se da principal premiação do setor, uma verdadeira noite de gala que premia aquelas empresas que, em parceria com os supermercadistas, visam proporcionar sempre o melhor aos consumidores. O evento reúne supermercadistas e executivos da indústria, com o objetivo de valorizar o trabalho

realizado e, claro, estreitar ainda mais o relacionamento entre fornecedores e supermercados”, afirmou o presidente do Conselho Deliberativo da APAS, João Galassi.

Como foi em 2013...

O Espaço APAS Centro de Convenções sediou o evento que contou com a presença de 400 pessoas. A cerimônia, mediada pelos jornalistas Nivaldo Prieto e Juliana Francesch, foi marcada por uma emocionante homenagem a Ângelo Salton Neto – um dos mais importantes produtores de vinhos finos do país, que faleceu em 2009. Dentre as premiações, destaque para o Executivo do Ano, Gilberto Xandó, presidente da Vigor Alimentos; Executivo de Vendas do Ano, Ricardo Citrângulo, vice-presidente de vendas da Nestlé Brasil; além do Prêmio Homenagem Supermercadista, que homenageou Armando Peralta.



VOTE AGORA!
WWW.TROFEUPONTOEXTRA.COM.BR

Lista de Finalistas

BAZAR

Melhoramentos
Melitta
Mili
Santher
Sepac

BEBIDA ALCOÓLICA

Bacardi Martini
Brown-Forman
Cia Müller
Diageo
Pernod Ricard

BEBIDA NÃO ALCOÓLICA

Ambev
Coca-Cola
Danone
Ebba
Mondelēz

CARNE

BRF Brasil Foods
Camil Alimentos
Frigoestrela
Jbs Foods
JBS S/A

CERVEJA

Ambev
Brasil Kirin
Heineken
Petrópolis

EQUIPAMENTOS LEVES

Incalfer
Karcher
PróMarket
Rod-Car
Toledo do Brasil

EQUIPAMENTOS PESADOS

Arneg Brasil
BYG
Eletrofrío
Freeart Seral
NSF

FLV

Magário
Bananas Kanashiro
Benassi
Dosanko Frutas Tropicais
Grupo Nk

FORNECEDOR

AZ4 Displays
Creative Display
Klabin
Tetra Pak
Ultra Displays

GESTÃO E AUTOMAÇÃO

Arius
Consinco
RMS
Sweda
Zanthus

HIGIENE, SAÚDE E BELEZA

BDF Nivea
Colgate-Palmolive
Kimberly-Clark
P&G
Unilever

LEITE LONGA VIDA

Danone
Laticínios Bela Vista
Nestlé
Shefa Agropecuária Tuiuti
Usina de Laticínio Jussara

LIMPEZA

Ceras Johnson
P&G
Química Amparo - Ypê
Reckitt Benckiser
Unilever

MEIOS DE PAGAMENTO

Cielo
Rede
Sodexo
Ticket

MERCEARIA DOCE

Marilan
Masterfoods
Mondelēz
Nestlé
Pepsico

MERCEARIA SALGADA

Cargill
GDC Alimentos
Nissin
Pepsico
Robinson Crusoe

PERECÍVEIS CONGELADOS

JBS Foods
Kascão
Nestlé
Sorvetes Jundiá
Unilever

PERECÍVEIS LÁCTEOS

Danone
Frimesa
JBS Foods
Nestlé
Vigor

PERECÍVEIS RESFRIADOS

Aurora
BRF
Frimesa
JBS Foods
Mezzani

PET FOOD

Grupo Rações Reis
Masterfoods
Mogiana
Nestlé

REFRIGERANTES

Ambev
Brasil Kirin
Coca-Cola

SERVIÇOS FINANCEIROS

Banco do Brasil
Bradesco
Caixa Econômica Federal
Itaú
Safra
Santander

SUPRIMENTOS E EMBALAGENS

Autopel
Copobras
Girocamp
Regispel
RR Etiquetas

TRANSPORTES

Caoa
Iveco
MAN
Mercedes-Benz
Renault

MELHOR ANÚNCIO DE TRADE

Colgate
Hikari
Kitano
Midway
Tena

Prêmio para projeto digital

Pelo terceiro ano consecutivo, a revista *SuperVarejo* foi contemplada com o Prêmio Anatec de Mídia Segmentada. A publicação, que é referência no setor supermercadista nacional, conquistou o troféu Prata na categoria Lançamento do Ano, com o case Revista Digital, aplicativo da publicação para tablets. A cerimônia de premiação foi realizada no Auditório da Fecomercio-SP, em São Paulo.

“Ser reconhecido como o lançamento do ano comprova e enaltece a posição da *SuperVarejo* frente às novas tendências da comunicação no país. A versão digital da revista, com conteúdo exclusivo para os leitores, está alinhada com o que há de mais moderno no segmento editorial. Agradeço a todos aqueles que integram nossa equipe”, destaca o editor da *SuperVarejo*, Rogério Gatti.

Acesse o site oficial da revista para mais informações: www.supervarejo.com.br.



O designer da revista, Paulo Garcia, e o editor da *SuperVarejo*, Rogério Gatti, recebem o prêmio da Anatec



Foco na saúde do colaborador

Paulo Sérgio Dias, diretor do Supermercados Sublime, de Guarulhos, percebeu que, no dia a dia, menos de 5% dos colaboradores escovavam os dentes após a refeição realizada no restaurante da empresa. Solução? O supermercadista contatou grandes empresas e, em parceria com a Oral B, realizou palestras para os colaboradores sobre a importância da higiene bucal. Todos ganharam um kit com produtos da marca.

“A palestra foi de grande importância, pois orientou todos em várias coisas que nem imaginávamos existir, como, por exemplo, o tártaro, as placas bacterianas, a gengivite e a periodontite – muco que causa

o mau hálito. Além disso, aprendemos a fazer uma correta higienização bucal e sobre a importância do uso do fio dental, que, por sinal, eu dificilmente usava, além da limpeza da língua”, afirmou a colaboradora Claudia Nicacio.

A colaboradora Vitória Senna também elogiou a realização da palestra na empresa. “Gostei muito da ideia, pois veio para complementar o meu conceito a respeito da higiene bucal. Fiquei muito interessada em conhecer mais os produtos que foram mostrados e sobre os quais eu não fazia ideia da importância que tinham.”

De acordo com a colaboradora Gleice, a palestra comprovou que a higiene bucal vai muito além da estética, e, sim, está relacionada à saúde. “Sabemos da importância de ter uma boa saúde bucal, porém, por vezes, esquecemos ou não damos tanta importância ao assunto”, afirmou.

Aniversário e cerveja edição limitada

Os Supermercados Avenida, com matriz em Assis, interior de São Paulo, comemora 67 anos de fundação. Para celebrar a data, e em parceria com a fabricante de bebidas alcoólicas Casa de Conti, a rede lançou a edição limitada da cerveja Conti Bier com um logotipo que faz referência à data. Foram produzidas 1 milhão de unidades, que estão sendo comercializadas nas 21 lojas da rede nos estados de São Paulo e do Paraná. Os Supermercados Avenida salientam que a parceria com a fabricante Casa de Conti foi iniciada há seis anos e sempre traz resultados satisfatórios ao fornecedor e ao cliente. A iniciativa em alusão aos 67 anos da rede transfere aos consumidores o valor cronológico dos Supermercados Avenida por meio do slogan “Fazendo História desde 1947”.



Evento família APAS 2014

LAZER, DESCONTRAÇÃO E AS MELHORES ATRAÇÕES

Curta dias maravilhosos ao lado de sua família e seus amigos, desfrutando de muita tranquilidade e diversão.

Local

Resort Bourbon Atibaia
Convention & Spa
www.bourbon.com.br

Confirme sua presença

(11) 3284-1666
musttour@musttour.com.br



Vagas limitadas!

O Pacote Evento Família contempla 2 diárias com pensão completa no apartamento duplo, podendo ser:

- 2 adultos
- 2 adultos + 2 crianças de 0 a 11 anos
- 1 adulto + 3 crianças de 0 a 11 anos
- 1 adulto + 1 criança de 12 a 18 anos + 2 crianças de 0 a 11 anos

Valores especiais
Associados APAS
5x R\$ 239,99
sem juros no boleto**

ATRAÇÕES IMPERDÍVEIS



Campeonato de futebol com ex-jogadores,* como: **Biro-Biro, Careca, Edu e Junior Baiano**



Churrasco na piscina com show de samba do **Thobias da Vai-Vai**



Show incrível de stand-up comedy no jantar de sábado à noite

E MUITO MAIS!



14 a 16
DE NOVEMBRO

AGÊNCIA OFICIAL

REALIZAÇÃO

ORGANIZAÇÃO E PRODUÇÃO

**MUST
TOUR**

APAS
ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS

**promo
visão**



**Muitas opções para você
realizar todos os tipos de desejos.**

DocieGummies é uma festa de qualidade, variedade, sabor e diversão. A bala de gelatina Docile é delicadamente macia e tem uma grande variedade de sabores e formatos, em embalagens cheias de alegria, que chamam a atenção no ponto de venda.

Não é tudo o que você e seus clientes desejam?

www.docile.com.br  facebook.com/docilealimentos

RS (51) 3726.2600 PE (81) 4009.2100