

REVISTA O QUE ACONTECE NA APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO IV • EDIÇÃO Nº 39 • OUTUBRO 2014



» SETOR REUNIDO PARA DEFINIR O FUTURO

Diretoria da APAS promove encontro para definir Planejamento Estratégico do próximo biênio



Novos diretores
tomam posse nas
regionais da APAS



Mais de 340 empresas
já confirmaram presença
na Feira APAS 2015



Evento Família
2014 vem recheado
de novidades



Capa **pág. 12**
APAS realiza Planejamento Estratégico para os próximos anos

Mensagem do Presidente **pág. 3**
O melhor está por vir

Diretorias
Presidência **pág. 4**
Serviços aos Supermercados **pág. 6**
Recursos Humanos **pág. 7**
T&D **pág. 8**
Responsabilidade Social **pág. 10**



Caravana APAS **pág. 18**
Bem-vindos, associados!

Social **pág. 20**

Indicadores **pág. 22**
Desempenho da economia brasileira em 2014 afeta a confiança do setor supermercadista

e·super
 Escola Digital de Supermercados **APAS**

Aumentar os lucros ficou tão fácil quanto brincadeira de criança.

Invista suas vendas em alimentos saudáveis e potencialize seus resultados, com isso você ainda ajuda seu consumidor mirim a crescer mais forte e sadio.

Saiba mais sobre os cursos sobre frutas, legumes e verduras e se surpreenda com os **múltiplos benefícios** desses alimentos.

Outubro
Conheça o curso atualizado:

FLV: Alfaca

Patrocínio

Apoio

Administração



Presidente: Pedro Celso

Diretoria: 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, Esther Gonçalves, Jad Zogheib, José Carlos Novellini, José Flavio Fernandes, José Eduardo Vaz de Carvalho, Marcelo Nicolucci, Maurício Cavicchiolli, Palimércio 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

O melhor está por vir



O ano de 2014 está chegando ao fim, e como fechei esta mensagem antes do segundo turno das eleições, ainda não sei quem foi o presidente eleito. Na APAS, procuramos ficar sempre atentos às mudanças significativas do setor supermercadista para, principalmente, atualizar e auxiliar o associado em seu dia a dia. O que mais chama a atenção, neste momento, é a sucessão presidencial. Independentemente do presidente escolhido nas urnas no segundo turno, será preciso foco nas questões econômicas, a partir de 2015, e prioridade, além de outros temas, no controle da inflação.

A Pesquisa de Confiança dos Supermercados Paulistas registrou 14% de otimismo em relação ao ambiente econômico atual e futuro. Podemos dizer que a falta de confiança surgiu por conta dos níveis das taxas de juros e da inflação. Esses, sem dúvida, são alguns dos grandes desafios do próximo presidente. Já conhecemos bem as dificuldades vividas na época da inflação alta. Ele terá muito trabalho pela frente. E poderá contar com a APAS, que continuará fazendo a parte dela para que o país atinja seus objetivos.

A APAS passa por um momento auspicioso e de muitas mudanças. Estamos registrando a posse dos novos diretores regionais da APAS, que chegam com várias ideias e com experiência suficiente para perpetuar as iniciativas comprovadamente positivas. O clima na APAS é de idealismo e de vontade de acertar.

Outro destaque do setor é a 19ª edição do Troféu Ponto Extra. O chamado Oscar do segmento varejista vai revelar quais foram os melhores fornecedores de 2014. Todos esperam com ansiedade a chegada do evento. É um momento de confraternização e de reconhecimento de toda a cadeia do varejo.

E falando em confraternização, estamos nos preparando para o tão aguardado Evento Família. É a oportunidade de os associados e suas famílias e seus amigos se conhecerem, se reencontrarem e passarem um fim de semana inesquecível, repleto de atividades prazerosas. Todos descansam e se divertem. Mas, como os assuntos de trabalho são inevitáveis quando os supermercadistas estão juntos, a troca de experiência e o nascimento de novas ideias, novos caminhos, inevitavelmente acontecem.

Fecho minha mensagem falando sobre a Feira APAS 2015, que está logo aí. Algumas das principais indústrias que estão no Brasil já confirmaram presença no mais importante evento supermercadista do mundo. Todos os preparativos estão sendo feitos a todo vapor. Diante de tudo isso, não é demais dizer que o cenário que vislumbramos é formado não só por superação das dificuldades, mas também pela certeza de que o melhor está por vir.

Boa leitura a todos!



Pedro Celso

Café com Presidente da APAS

Presidente Pedro Celso recebeu os colaboradores da sede da APAS, em São Paulo, para uma conversa descontraída sobre sua trajetória profissional e os próximos desafios

Origem mineira e raízes fincadas na região de Campinas. Pedro Celso assumiu a presidência da Associação Paulista de Supermercados e, na última sexta-feira, 12, participou de evento com os colaboradores da APAS, na sede, em São Paulo. Durante o Café com Presidente, Pedro Celso respondeu a perguntas mediadas pelo superintendente, Carlos Corrêa, e pôde contar um pouco sobre sua trajetória pessoal e profissional, bem como os desafios à frente desta importante entidade do setor.

Nascido em Cabo Verde, sul de Minas Gerais, Pedro Celso chegou a Campinas na década de 60 por intermédio de seu pai, João Batista, que, na ocasião, trabalhava como caminhoneiro e sempre desejou morar na cidade. O início da rede de supermercados se deu por intermédio de um pequeno balcão que comercializava cereais, e foi lá, com apenas 12 anos de idade, que Pedro Celso iniciava sua trajetória no setor supermercadista. O negócio prosperou e, com o auxílio de toda família (que inclui 11 tios), foi fundada, em 1973, a primeira loja da rede Enxuto.

“Com 15 anos eu já tinha carteira profissional e atuava diretamente no supermercado como empacotador de cebolas e batatas. Também atuei como fiscal de caixa, tesoureiro, comprador e depois como gerente de expansão, trabalho que passou pela abertura de novas unidades da rede”, contou Pedro Celso. Atualmente, o supermercadista preside o Conselho de Administração da rede Enxuto, que conta com seis lojas em Campinas e cidades vizinhas, e emprega 1.400 colaboradores.

Formado em administração de empresas pela PUC-Campinas e pós-graduado na Fundação Getúlio Vargas, o presidente também falou sobre sua entrada na APAS, cujo ponto de partida foi a participação em uma convenção realizada na cidade de Lins. “Não me recordo ao certo o ano, mas, a partir dali, participei de todas as Convenções e Feiras da APAS”, disse.

Pedro Celso 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 2010/2014, foi indicado vice-presidente e diretor de Treinamento & Desenvolvimento. “Aceitei o desafio de ser presidente porque sou um soldado e os ‘generais’ pediram a minha ajuda. Estou à disposição para dedicar meu tempo à APAS.”



“Prometo ser eu mesmo. Vou delegar funções e não quero ser ditador. As portas estão sempre abertas a todos”, disse o presidente Pedro Celso, ao “entrevistador” Carlos Corrêa, no Café com Presidente organizado no Espaço APAS

Desafios à frente da APAS

Como conciliar os negócios e a presidência da APAS? Segundo Pedro Celso, a boa administração do tempo depende dos profissionais, a partir da definição de prioridades e delegando tarefas a pessoas competentes. “Temos que enumerar o que não pode ser deixado para amanhã. Juntos, vamos levar esta fortaleza, que é a APAS, para frente, afinal, somos uma potência”, afirmou o presidente.

No que diz respeito aos colaboradores, o presidente da APAS destacou o que mais valoriza nos profissionais – disciplina, estar aberto ao conhecimento e humildade – e aproveitou para fazer a citação de uma frase. “Quando você perceber que a disciplina é uma ferramenta para crescer, você dará valor a ela.” Pedro Celso ainda ressaltou a importância da unidade da associação, na qual, segundo ele, todos caminham para uma direção. “A APAS foi muito bem administrada pelos outros 11 presidentes e o objetivo é manter o que foi feito e avaliar a produtividade com qualidade”, complementou.

Pedro Celso ainda falou sobre a importância da disseminação do conhecimento, principalmente para os associados de pequeno e médio portes. “Temos que mostrar a esses supermercadistas que o conhecimento é importante, pois esse investimento é caro e lento. Com isso, teremos mais associados felizes, e também mais representatividade, por exemplo, perante os órgãos públicos, a fim de mostrarmos mais e mais a nossa importância.”

E o que será feito aos colaboradores? O presidente da APAS afirmou que sua gestão será pautada pela conversa e pelo investimento aos profissionais que atuam diariamente nos produtos e serviços oferecidos pela associação. “Prometo ser eu mesmo. Vou delegar funções e não quero ser ditador. Prometo investir em vocês e quero ouvir bastante. As portas estão sempre abertas a todos. É uma honra representar todos vocês”, finalizou.



GARANTA MAIS AGILIDADE NAS VENDAS E MAIS SEGURANÇA COM AS INFORMAÇÕES DE CRÉDITO DO SCPC

VALOR DE CONSULTA INFERIOR
AOS PRATICADOS NO MERCADO

Associado, aproveite este benefício APAS e tenha acesso à maior base de dados de informações comerciais e de crédito do País ao contar com o Serviço de Proteção ao Crédito (SCPC) com cobertura nacional e dados que correspondem a todos os segmentos empresariais (comércio, indústria, prestação de serviços, instituições financeiras, cartórios de protestos e juntas comerciais).

São duas modalidades de consulta:

SCPC/Cheque: consulta a registros de débitos no Banco Central, com possibilidade de acesso ao endereço.

SCPC/Integrado: informa registros de débitos do conteúdo e protestos.

VANTAGENS PARA SEUS NEGÓCIOS:

- segurança nas decisões de venda à vista ou a crédito;
- base de dados atualizada com milhões de registros;
- possibilidade de incluir registros de débitos de sua loja no banco do SCPC.

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

Reunião aborda assunto de interesse dos supermercadistas

O diretor das regionais e distritais da APAS, Renato Martins, convoca todos os associados para sugerir temas e participar ativamente das próximas reuniões abertas. Proposta é levar informações objetivas para o encontro

Nos meses de outubro e novembro, dentro de cada regional e distrital da Associação Paulista de Supermercados (APAS), serão realizadas reuniões abertas com foco nos assuntos de interesse dos associados, com o objetivo único de resolver as demandas recorrentes dos supermercadistas e agregar valor às operações dos supermercados.

Para atuar diretamente nos problemas e necessidades da rotina das lojas, a APAS espera contar com o apoio de cada associado, que deverá manter contato por meio de sua regional, para, assim, propor temas que mereçam uma atenção especial da associação. Segundo o diretor Renato Gaspar Martins a entidade planeja seguir com um trabalho de imersão dentro das regionais, no intuito de resolver problemas do setor. “O que nós queremos é já levar a informação para a solução dos problemas do associado em cada reunião. Nós chegaremos no dia da reunião aberta com informações referentes ao que foi requisitado, antecipadamente, pelos associados. A regional manterá contato para solicitar a pauta. Se necessário, o técnico do assunto manterá contato com o supermercadista e ficará à disposição para que o supermercadista fale diretamente com ele”, disse o diretor.

Para o diretor da Regional Baixada Santista, João Alberto Costa, do supermercado Forte Ipanema, a sugestão do tema com antecedência promove um enriquecimento do conteúdo da reunião aberta. “Como aprimoramento do modelo tradicional que inclui as palestras oferecidas nas reuniões, os encontros servirão para o associado apresentar seus temas, seus problemas e já sair de lá com alguma coisa esclarecida”, comentou.

O diretor de regionais destacou que a APAS levará o profissional que tenha o conhecimento específico e as informações necessárias para resolver as necessidades pontuais dos associados, mas, para que isso ocorra, precisa da participação dos supermercadistas sugerindo temas com antecedência. “Nesta reta final de 2014 pretendemos agir muito mais próximos do associado. Nós estaremos presencialmente em cada reunião aberta para ajudar e para ouvir também sobre as grandes dificuldades de cada lojista.”



Nessa linha de pensamento o diretor da Baixada comentou que é muito positivo quando o associado traz o problema para a reunião aberta. “A reunião ideal é aquela em que o associado fala e também é ouvido. Lá (*reunião aberta*) o associado, mais do que chegar com um problema, ele quer sair com uma solução, todos temos que fazer nossa parte para que isso aconteça”, disse o diretor.

Para um dos profissionais mais assíduos em reuniões abertas da APAS, o gerente jurídico, Roberto Borges, as reuniões abertas devem ser aproveitadas como um aprendizado direcionado na resolução dos problemas encontrados na rotina das lojas, cada qual em sua região. “O associado de Ribeirão Preto pode precisar de uma ajuda jurídica diferente do associado da Praia Grande, por isso é importante que cada lojista procure sua regional e nos apresente suas dúvidas, pois nós vamos trabalhar para que o associado tenha a melhor orientação possível quanto às suas dúvidas, independente da região do estado de São Paulo”, explicou.

Sobre a participação do associado para promover melhorias às reuniões abertas que já começaram sua última temporada de 2014, o diretor João Alberto disse que é necessário um trabalho em conjunto onde a regional procura ouvir o associado e o associado entrega suas dúvidas e necessidades para a APAS com antecedência. “É preciso um trabalho de todos para atingir os melhores resultados. A regional monta uma pauta com a participação do próprio associado, divulga quais serão os temas abordados e depois segue com a reunião da melhor forma possível”, finalizou.

Recado da APAS

Sobre o que você quer falar? Sugira novos temas e não perca a agenda das próximas reuniões abertas.

Pedro Celso comanda 1ª reunião como presidente da APAS

Presidente ouviu dos diretores sugestões, ideias e planos para disseminar a unidade durante o Biênio 2014-2016

Na sua primeira reunião com a diretoria executiva, no dia 3 de setembro, o presidente da APAS, Pedro Celso, ouviu de todos os presentes planos para os próximos dois anos. Recém-empossado e já com uma agenda cheia de compromissos pela associação, o presidente foi elogiado e teve certeza de que o planejamento une o setor.

Mantido na diretoria da Regional Sorocaba, Marcos Tozi elogiou a postura e a segurança de Pedro Celso. O diretor destacou a importância de criar oportunidades para que todos possam trazer experiências, apontar temas e iniciar debates pertinentes para o desenvolvimento do setor. “Para nós, diretores das regionais, é imprescindível fazer esse intercâmbio entre o interior e a sede. A troca de conhecimento só ajuda”, ressalta Tozi.

“A primeira reunião como diretor regional me surpreendeu. Afinal, não imaginava que esses encontros eram tão pertinentes. Achei ótima a forma escolhida para trazer temas importantes para a nossa prática”, afirmou o diretor da Regional Guarulhos, Nelson Lopes, do Barbosa Supermercados.

Nilton Cesar Gricki, diretor da Regional Ribeirão Preto,

engrossa o coro do colega supermercadista. “Quero levar essa troca de experiências e informações para a regional, para unir cada vez mais o setor.”

O vice-presidente Rogério Montolar também seguiu a mesma linha de raciocínio. “Aqui estão alguns dos principais supermercadistas do estado. Os assuntos são relevantes e agregam conhecimento. Espero contribuir com a entidade”, afirmou.

Já na visão de Leandro dos Santos Galeote, diretor da Distrital Leste, a reunião de diretoria se destaca pelo caráter democrático, uma vez que dá voz aos pequenos, médios e grandes supermercadistas. “Foi ótimo participar dessa primeira reunião. Tenho a expectativa de desenvolver a Distrital Leste, que está situada em uma região que ainda é vista como ‘bichinho do mato.”

Nesse primeiro contato direto com outros diretores, João Alberto Costa, da Regional Baixada Santista, preferiu ouvir. “Procurei saber mais sobre os assuntos e entender como as coisas funcionam. Quero fazer um trabalho de agregação dos associados na Baixada. Atualmente somos mais concorrentes do que parceiros.”



Os novos diretores, em clima de confraternização, detalharam os planos para os próximos dois anos da associação, durante a primeira reunião de diretoria realizada na sede da APAS

Escola APAS proporciona aprendizado significativo para o supermercadista

*A diversificação dos temas das aulas é crescente.
Grafologia chamou a atenção dos associados em setembro*

Os cursos da Escola APAS são feitos e preparados para sanar as necessidades dos supermercadistas, que enfrentam dificuldades para suprir a falta de mão de obra qualificada para trabalhar nas lojas. O conteúdo das aulas é exclusivo e procura melhorar o desempenho dos funcionários. Ganham as equipes, que saem dos cursos com novas informações, e ganham os associados, que registram melhora no faturamento. As histórias que comprovam isso estão espalhadas por todo o estado de São Paulo. E é sempre bom ouvir detalhes do crescimento dos supermercadistas.

Elaine Pariz Manzolli, do supermercado Ipiranga, de Ribeirão Preto, perdeu a conta do total de cursos dos quais os 105 funcionários da loja participaram. Ela, que é filha do proprietário do Ipiranga e formada em pedagogia e psicopedagogia,

toma conta da área administrativa do negócio. Elaine e o marido, o funcionário público Carlos Manzolli, que também dá apoio ao supermercado, participam dos cursos junto com os funcionários. Os resultados foram sendo registrados no último ano – exatamente quando o Ipiranga começou a se inscrever na Escola APAS.

Um dos principais avanços foi a criação da rotisseria na loja. Os funcionários da área fizeram o curso mais de uma vez, para se aperfeiçoar na atividade. O mesmo aconteceu com os colaboradores dos setores de confeitaria, açougue e atendimento de balcão. “O desempenho de quem fez os cursos melhorou muito. Até eu, que não entendia de varejo quando cheguei na loja, ampliei meus conhecimentos. Os encarregados fizeram o curso destinado a eles três vezes”, garante Elaine.



Os resultados positivos se comprovam com a inauguração da segunda loja do Ipiranga, ainda este ano, também na região de Ribeirão Preto. “Estamos ampliando o serviço que meu pai começou. Além do trabalho, o relacionamento com os colaboradores melhorou”, afirma Elaine. O próximo passo, segundo ela, é focar no E-Super da Escola APAS. “O aprendizado a distância traz várias vantagens.”

Reconhecimento Merecido

A Escola APAS coleciona histórias emocionantes e de superação de seus alunos. Mas algumas delas são registradas pelos próprios associados. Maria Helena Gimenes Marcondes, do departamento de recursos humanos dos Supermercados Casa Avenida, escreveu para a Escola APAS manifestando seu contentamento com os resultados obtidos.

“É com imensa satisfação e alegria que recebemos o comunicado de que ocupamos a primeira posição no ranking de cursos realizados na E-Super, conquistando 1.028 certificados emitidos. Nos honra, e muito, estarmos contribuindo para a evolução das pessoas como profissionais e cidadãos”, escreveu Maria Helena.

Ela agradeceu a toda equipe da APAS, por oferecer ferramentas on-line “extremamente valiosas e práticas para a condução do conhecimento”. “Agradecemos aqui também às regionais que desempenham seu papel como divulgadoras, sendo um canal próximo de contato nos esclarecendo, acompanhando e auxiliando em todas as atividades educacionais.

Tivemos a felicidade de sermos informados pela Regional Marília que, neste ano, até a presente data, certificamos 226 colaboradores nos cursos divulgados pela regional e 398 certificados na empresa (*presenciais como multiplicadora*).”

São mensagens como a de Maria Helena que dão força para que a Escola APAS busque cada vez mais suprir as necessidades dos associados, no que se refere à qualificação. A APAS agradece o carinho e pretende retribuir com produtos e serviços com qualidade sempre melhor!



Grafologia

A Escola APAS está sempre atenta às novas possibilidades para suprir as necessidades dos supermercadistas. Por isso, no dia 23 de setembro, a novidade foi a primeira turma do curso grafologia por competência – análise da personalidade através da escrita. O interesse dos associados foi enorme. Uma das salas do Espaço APAS Centro de Convenções ficou lotada. Entre outros objetivos, o curso proporciona o melhor entendimento do perfil dos colaboradores que atuam na loja, bem como de possíveis candidatos em um processo de seleção de vagas.

Cláudio Jardim, diretor do Supermercado Primícia, aprovou o conteúdo do curso. “Tenho certeza de que o conhecimento passado aos associados será de grande valia para a contratação e retenção dos colaboradores nos supermercados.” “Vale ressaltar que, em 2015, o curso grafologia por competência – análise da personalidade através da escrita será oferecido nas outras regionais e distritais da APAS”, afirma o novo diretor de T&D da APAS, Antonio José Monte.

Voltado a psicólogos, profissionais de recursos humanos, administração, gestores de pessoas, de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento e interessados em geral por grafologia e sua aplicabilidade em ambientes organizacionais, o curso possibilita a identificação de traços da personalidade do profissional, bem como competências, potencial, emoções, sentimentos, aptidões e energia, além de tendências à mentira, ao alcoolismo, aos furtos e aos problemas emocionais.

Diretoria de Responsabilidade Social da APAS registra trabalho marcante em 2014

Destaque ficou para formaturas de turmas que participaram dos projetos Forno e Fogão e Mãos Feitas e para arrecadação de roupas e cobertores para a Campanha do Agasalho

O número impressiona: 3.500 mulheres já foram capacitadas para exercer a profissão de manicure, pelo projeto Mãos Feitas das APAS. Mas a mudança das histórias das alunas – para melhor –, já que conseguiram se profissionalizar, é o que importa. Histórias que se repetem em várias partes do estado de São Paulo.

A APAS registrou várias formaturas em agosto e setembro. Em São José do Rio Preto, 43 profissionais receberam os diplomas de conclusão de curso. As aulas foram realizadas em parceria com o Fundo Social de Solidariedade da cidade. O FSS foi responsável pela inscrição e seleção dos participantes, e cedeu espaço para as aulas, além de vale-transporte e lanches. A solenidade contou com a presença da representante da área de Responsabilidade Social da APAS, Lú Catricala e da presidente do FSS, Eliana de Fátima Pires de Albuquerque Lopes da Silva.

A cidade de Ribeirão Preto também teve novidade – 46 mulheres estão aptas a exercer a profissão de manicure. As aulas foram ministradas entre os dias 28 de julho e 20 de agosto. O projeto teve a parceria da regional Ribeirão Preto e da ONG Caminhando para o Futuro.

O curso foi finalizado na cidade de Marília, que teve participação de 22 alunas. O Mãos Feitas na cidade teve o apoio do Instituto Salve o Planeta e da Diretoria de Responsabilidade Social da APAS. “O Mãos Feitas APAS já formou milhares de profissionais em todo o estado e este resultado nos enche de orgulho e esperança para continuar o trabalho que está sendo realizado”, afirmou a diretora de Responsabilidade Social da APAS, Esther Gonçalves.

O projeto também marcou presença na cidade de Vera Cruz, que faz parte da regional Marília. As aulas para as 44 alunas foram ministradas pela capacitadora Rose Brejão. “Parabenizamos o trabalho de nossas regionais e distritais, que, em conjunto com nossa Diretoria de Responsabilidade Social, auxiliam na expansão do projeto pelo estado”, afirmou a diretora de Responsabilidade Social.

O Mãos Feitas realizou formatura também na capital paulista. Em agosto, 20 mulheres foram capacitadas, após frequentarem as aulas ministradas pela orientadora Catia Main, realizadas nas dependências do Centro Social da Paróquia Santa Luzia, zona leste da capital.

Os cursos foram pautados pelo desenvolvimento prático das técnicas de manicure e pedicure. As alunas recebem informações sobre esterilização e manutenção do material, noções de custos e também dicas de etiqueta, comportamento e higiene pessoal. A APAS cede todo o material, que, doado pela Hypermercás, é composto por apostila e kit com alicate de cutícula, espátula, palitos, lixa de unha e pé, cremes, esmaltes, acetona e algodão.

Brinquedos

Uma tarefa nobre e muito divertida para o pessoal de Responsabilidade Social da APAS: entregar brinquedos e armários para um hospital e uma brinquedoteca da Regional ABC.

A diretora de Responsabilidade Social da Regional ABC, Acely Mariano, acompanhada pela coordenadora de Sustentabilidade da APAS, Rose Pavan, esteve presente no Lar Escola Pequeno Leão, localizado em São Bernardo do Campo. A instituição, que oferece vestuário, alimentação, cuidados médicos, psicológicos, odontológicos e farmacêuticos, além de escolarização, profissionalização e atividades culturais e esportivas, recebeu armários para sua estrutura física.

Na sequência, as representantes da APAS fizeram a doação de brinquedos para a brinquedoteca do hospital Mário Covas, localizado em Santo André. O local é referência para o atendimento de alta complexidade aos moradores dos sete municípios do Grande ABC: Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra.

“Em 2014 a ação de arrecadação bateu recorde e só comprova que estamos no caminho certo. A APAS faz a entrega das doações a instituições sérias, que prestam um ótimo atendimento para muitas pessoas”, disse Esther Gonçalves.





APAS vestida de rosa em outubro

A associação apoia a campanha Pense Rosa, pela conscientização da prevenção do câncer de mama

Vestida de rosa, a APAS preparou uma série de ações para promover a conscientização sobre os riscos da falta de prevenção ao câncer de mama

A cor rosa, além de dar um toque de classe e sensibilidade, pode também conscientizar. Por isso durante todo o mês de outubro a sede da APAS estará vestida de rosa – por dentro e por fora do prédio. Tradicionalmente, a associação apoia a campanha, que se chama Outubro Rosa e tem como objetivo conscientizar a população em relação à prevenção do câncer de mama.

Algumas iniciativas deixam clara a participação da APAS no movimento. Entre elas destacam-se a divulgação da faixa cor-de-rosa na fachada do prédio, no Alto da Lapa (São Paulo), e uma campanha junto aos supermercados associados para a distribuição de folders com informações importantes sobre o diagnóstico precoce do câncer de mama. O material detalha também os direitos da mulher, que pode fazer o exame de mamografia pelo Sistema Único de Saúde (SUS), conforme a Lei Federal nº 11.664/2008.

Já as mídias sociais trazem informações sobre a campanha. Para ficar por dentro, basta curtir a página no Facebook (www.facebook.com/portal.apas) e seguir a APAS no Twitter (www.twitter.com/infoapas). Os associados podem acessar o material da campanha Outubro Rosa por meio do link http://www.portalapas.org.br/m3.asp?cod_pagina=2615, que reúne o folder explicativo e a camiseta oficial da campanha para



relacionar a marca ao projeto. O objetivo é demonstrar práticas de responsabilidade social a todos os clientes e colaboradores.

É importante que os associados tenham em mente que o setor pode fazer muito pela campanha. Afinal, os supermercados são multiplicadores de informações, já que fazem o abastecimento das famílias em todo o Brasil. Vamos fazer a nossa parte e contribuir para o bem-estar da população!

Confira a galeria de fotos do lançamento da campanha Outubro Rosa na APAS: bit.ly/apas-outubro-rosa-2014.

APAS realiza Planejamento Estratégico para os próximos anos

Consultoria Falconi está fazendo o trabalho, que compreende a construção ou revisão da identidade organizacional



Exercício rotineiro a cada mudança de gestão, diretoria da APAS promove ação para analisar a gestão dos próximos anos da associação. Dentre todos os itens que serão avaliados, pretende-se trabalhar o que deve ser modificado, o que deve ser mantido, melhorias, adaptações e, assim, planejar o futuro.

É assim com as empresas e com as pessoas. E é assim com a APAS. A cada quatro anos a associação planeja e define como quer estar nos próximos anos. As experiências ensinam e mostram direções.

A fase atual da APAS é de Planejamento Estratégico. O trabalho começou a ser feito em julho deste ano e deve ser finalizado no final de outubro. Tudo começou com um levantamento de

possíveis iniciativas e projetos que podem ser implantados. Para isso, já foram feitas entrevistas com dirigentes e associados, que indicaram premissas importantes. “Ouvir todos os diretores e executivos tem revelado, os passos que devemos seguir nos próximos anos. As prioridades de cada regional também tem sido prioridade para que o maior número de associados possível possa ser atendido”, afirma o presidente da APAS, Pedro Celso Gonçalves.

Já foi realizado também o levantamento das oportunidades, das ameaças, dos pontos fortes e fracos e das tendências do setor supermercadista. Além disso, aconteceu a priorização dessas iniciativas e projetos com gestores e associados, em

Campos do Jordão, durante o Workshop de Líderes, em agosto. Agora será feita a construção – ou a revisão – da identidade organizacional. “É imprescindível que se defina o caminho que queremos seguir. A linha de ação será traçada com foco nas necessidades do associado. O setor é bastante dinâmico e é preciso listar as ações”, afirma o diretor da Regional de Ribeirão Preto, Aurélio Mialich.

“As opiniões de todos os diretores vão nos dar um eixo, um norte. É necessário saber o que todos esperam da associação. Muitas vezes a APAS pode tomar decisões que não satisfazem a maioria – e nem saber disso. As informações ajudam a acertar”, detalha o vice-presidente Omar Abdul Assaf.

Já o vice-presidente Antônio José Monte define que o planejamento é feito por empresas e entidades que “se prezem”. Para ele, todos deveriam priorizar a ação. “A missão e os valores da APAS têm que ser definidos para o longo prazo. Mas os ajustes para o ano precisam ser realizados com frequência, em função das mudanças na economia, entre outros pontos. Uma entidade que sabe planejar saberá representar bem o setor”, explica Monte.

Faz parte do processo de avaliação a definição dos indicadores estratégicos com suas respectivas metas para o período compreendido entre 2015 e 2018. Depois será realizada a validação final do mapa estratégico com o Comitê Estratégico: missão, visão, valores, indicadores estratégicos com suas metas e iniciativas/projetos que serão implantados. Isso está marcado para acontecer no dia 24 de outubro.

“Entre os avanços que serão registrados, depois de pronto o Planejamento Estratégico, está a ampliação de alguns dos serviços prestados e modificação de outros, se for o caso. Se detectarmos que a participação de um departamento na vida dos associados cresceu nos últimos anos, a atuação dele terá mais relevância. O objetivo é descobrir como poderemos oferecer ajuda e apoio crescentes ao associado”, diz o superintendente da APAS, Carlos Correia. “As nossas atividades são voltadas ao cliente, ao supermercadista. Para isso devemos melhorar a inovação e a eficiência, promovendo mudanças internas”, detalha. Para o presidente do Conselho Deliberativo da APAS, João Galassi, o levantamento vai revelar quem a APAS quer ser nos próximos anos. “A representatividade da APAS é crescente na sociedade. Por isso ela precisa estar cada vez mais focada e saber priorizar o que é realmente importante”, ressalta Galassi.

A empresa que está encarregada de fazer o Planejamento Estratégico da APAS é a Falconi Consultores. Para o consultor líder de projetos Bruno Brito, já foram feitas algumas descobertas. “Detectamos a necessidade de construção/revisão da identidade organizacional – missão, visão e valores – da associação, da priorização de iniciativas e dos projetos que podem ser implantados e da definição de indicadores estratégicos com suas respectivas metas para os próximos quatro anos”, ressalta Brito. “Estamos muito felizes em contribuir nesse momento tão importante para a APAS.”



Constantemente a equipe de consultores da Falconi Consultoria reúne-se com o gerente de Projetos, Rodrigo Mariano, o gerente de Relacionamento com Supermercados, Eduardo Ariel e o Superintendente da APAS, Carlos Corrêa

Tradição

Pode-se dizer que o planejamento da APAS é uma tradição. Sempre que mudam presidente e diretoria a associação se “atualiza” para que o levantamento possa auxiliar na gestão que inicia. A afirmação é do presidente do Conselho Consultivo, João Sanzovo. “Não é a primeira vez que a APAS organiza as reuniões e ouve os executivos e diretores para definir o futuro e o planejamento. A associação sempre esteve à frente do seu tempo. E fazer o planejamento é uma forma bastante democrática e positiva de elencar prioridades,” afirma.

Novos diretores tomam posse nas regionais da APAS

A união do setor e a capacitação dos colaboradores estão entre as prioridades dos novos dirigentes

A APAS está em fase de transição e num clima de confraternização. Alguns diretores regionais estão passando o bastão e deixam um legado e desejo de boa sorte aos colegas supermercadistas que ficarão no cargo, nos próximos dois anos, à frente das regionais e distritais de São Paulo.

Simbolicamente organizadas pelas regionais, as cerimônias de posse já começaram a ser realizadas. A primeira delas, na cidade de Barueri, celebrou a posse do novo diretor da



Regional Osasco, no dia 24 de setembro. O novo corpo diretivo se reuniu para exaltar os caminhos a serem traçados nos próximos dois anos. O encontro animado aconteceu na churrascaria Novilho de Prata, em Barueri. O almoço comemorativo contou com a presença do diretor José Eduardo de Carvalho, do Supermercado Violeta; do novo diretor regional, Alexandre Uzuelli, do Supermercado Bem Bom; e de seus vices Marcelo Ferreira Neto, do Supermercado Jaguaré; Pedro Benedito Silveira, do Alvorada Supermercado; Jorge Yuki Tasato, do Supermercado Japão; Helio Ricardo Pedroso, do Supermercado Pedroso; e Rodrigo Amaral Ferreira, do Supermercado Mendes Peixoto.

Alexandre Uzuelli deixou claro o sentimento positivo em relação ao cargo que está assumindo – a missão de conduzir

a Regional Osasco. “Sinto-me empolgado por ter sido escolhido diretor e gratificado com o compromisso de ampliar o trabalho já desenvolvido na região”, afirmou. “Trata-se de uma fase muito importante para a APAS, com foco no planejamento estratégico delineado para os próximos anos, a fim de colocar cada vez mais associados e equipe interna em uma mesma direção”, disse.

Para ele, os principais pontos que devem ser abordados são a ampliação da influência setorial, comunitária e política da APAS e a melhora da operação e estrutura que a entidade deve utilizar para ampliar horizontes e a maior proximidade com o associado. Além disso, o diretor priorizou a intensificação dos produtos e serviços oferecidos aos associados e a capacitação dos profissionais que atuam no setor.

Os números locais revelam a força da região de Osasco e a importância dela para o setor varejista. Só em 2013 a área foi responsável por 9,6% do faturamento do segmento no estado, o que equivale a aproximadamente R\$ 7,7 bilhões. A região emprega aproximadamente 46 mil colaboradores. O varejo desponta como uma das principais atividades do comércio e do PIB da região. Atualmente, a regional é composta por 70 associados, que totalizam 155 lojas. “Diante desse cenário, vamos impulsionar nossas ações, assim como manter o mapa estratégico composto pela missão, pela visão, pelos valores e pelas metas globais, além dos objetivos de melhoria de gestão e projetos”, concluiu Alexandre.

A “passagem de bastão” na Regional Presidente Prudente aconteceu no dia 26 de setembro na churrascaria Guaíba, na cidade. Pedro Henrique Nicolucci passou o cargo de diretor regional para Aparecido da Silva Pires. Ele destacou que um de seus objetivos na regional é o fortalecimento do setor na área – meta cuja conquista acontecerá, segundo o novo dirigente, por meio do aprofundamento do relacionamento com os associados e com a imprensa.

Outro compromisso da nova diretoria, de acordo com Pires, é levar os cursos e as palestras da Escola APAS para colaboradores de supermercados localizados nas cidades próximas a Presidente Prudente. Dessa forma eles obteriam aperfeiçoamento profissional. “Esse tipo de atuação permite o pleno conhecimento da sociedade civil sobre a instituição e a importância de sua atuação, pois os cursos e as palestras da



Escola APAS também são direcionados àqueles que têm interesse em adquirir conhecimento sobre o setor e informações relativas à entidade. "O novo diretor regional resume bem a sua responsabilidade nos próximos dois anos: ele será o elo entre as demandas do setor e a representação institucional da APAS em Presidente Prudente. "Assumir o compromisso é aceitar a responsabilidade de dar visibilidade ao setor supermercadista na região de Presidente Prudente, tendo como foco sempre o consumidor e suas necessidades. Desafio esse que a nova diretoria encara com entusiasmo e dedicação."

A nova diretoria da Regional Presidente Prudente será composta pelo diretor, Aparecido da Silva Pires, e pelos vice-diretores Carlos Alberto Stadella, César Hiroshi Yoshida, Durval Roque Troiano, Jefferson Herman Benetti, Júlio Kenji Ikeda e Marcelo Queiroz de Souza, todos empresários da região.

O clima positivo se estende à Regional Ribeirão Preto. A nova diretoria tomou posse no dia 26 de setembro, com a promessa de promover a união do setor. O novo diretor, Nilton Cesar Gricki, trabalhará ao lado dos vice-diretores Claudinei de Sousa, Rodrigo Canesin, Luis Carlos Meloni, Edilson Tonelli, Archibaldo Ferreira dos Santos e Marcia Paduan Dinardi. O evento de posse foi completo: contou com a presença do presidente da APAS, Pedro Celso, e do superintendente, Carlos Corrêa.

Nilton Cesar Gricki, administrador geral da rede de Supermercados Gricki, destacou o planejamento estratégico da entidade, cujo objetivo é alinhar, cada vez mais e em uma só direção, associados e equipe interna. Entre as metas para a nova direção, Gricki ressaltou, entre outros pontos, "ampliar a influência setorial, comunitária e política da APAS e melhorar a estrutura, o vínculo e a participação dos

associados". A ampliação da capacitação e a disseminação do conhecimento junto aos colaboradores, para melhorar a operação dos seus negócios, também será prioridade, de acordo com o diretor.

Gricki ainda complementou: "Sabemos que um bom planejamento estratégico estabelece um objetivo tangível e que ajuda no alinhamento das iniciativas em longo prazo da organização, orientando o trabalho e o uso eficaz dos recursos".

A região de Ribeirão Preto conta com 108 empresas associadas, totalizando 245 lojas, em 77 cidades. Em 2013, foi responsável por 5,9% do faturamento do setor supermercadista no estado, o que equivale a aproximadamente R\$ 4,7 bilhões. Só na cidade de Ribeirão Preto o setor de supermercados faturou no ano passado R\$ 1,3 bilhões, o que equivale a 28% da região e 1,7% do faturamento de todo o estado de São Paulo.

A posse na Regional de Campinas aconteceu no dia 10 de outubro. Já em São José do Rio Preto o evento está marcado para 23 de novembro. A revista *Acontece APAS* trabalhará ativamente na divulgação das atividades dos novos diretores e deseja boa sorte a cada um dos novos dirigentes.

O presidente da APAS, Pedro Celso, deixa claro que acredita nos valores, nas metas globais e no mapa estratégico que todos vão desenvolver. "Não será fácil conciliar os afazeres da empresa pessoal com as atividades nas diretorias. Mas estou certo de que dedicaremos muita energia na busca pelo aperfeiçoamento diário de nossos pontos fortes e pela melhora contínua de nossos processos", detalha Pedro Celso. "Somos formadores de opinião e temos a responsabilidade de trabalhar a cidadania em nossa sociedade, promovendo assim a consciência cívica e política entre os nossos semelhantes."



Preparativos para a Feira APAS 2015 estão a todo vapor

O maior evento mundial do setor supermercadista já registra a confirmação de mais de 340 expositores

O ano nem terminou e o setor já faz planos para a Feira APAS 2015. O maior evento mundial do segmento, no ano que vem, acontecerá entre os dias 4 e 7 de maio e terá como tema a Produtividade. Os participantes se movimentam para não ficar de fora. Prova disso é que mais de 340 empresas expositoras já garantiram seu espaço e já planejam as novidades para decorar seus estandes.

A Sakura, fornecedora de alimentos asiáticos para o mercado brasileiro, é uma delas. A companhia ocupará um estande de 130 metros quadrados no Pavilhão Branco. “A Feira APAS é um dos mais importantes investimentos da Sakura para reforçar a sua imagem institucional e de relacionamento com seus parceiros. A empresa marca presença no evento há mais de 20 anos”, afirmou o diretor de marketing da Sakura Alimentos, Henry Nakaya.

A Consinco, fornecedora de softwares, é outra que já reservou espaço. De acordo com Silvio Souza, diretor comercial da empresa, a Feira APAS é a maior vitrine para a empresa expor produtos. “Nossa expectativa não é só de fechar negócios, mas também reforçar a presença da marca junto ao setor”, ressaltou Souza.

Lançamento de produtos

A Embramac (Empresa Brasileira de Materiais Cirúrgicos) reservou o período da Feira APAS 2015 para o lançamento de produtos. “Lançaremos dois produtos na Feira APAS do ano que vem. Mas esse assunto ainda é sigiloso. Os departamentos diretamente envolvidos estão otimistas e trabalhando com o objetivo de superar os resultados de 2014, ampliando e estreitando a carteira de clientes, a fim de expandir a representação no mercado nacional, além de promover a marca e expor a linha completa de produtos descartáveis”, afirmou a gerente nacional de vendas, Neiva Ortega.

Já que mais de 60% dos clientes da Forno de Minas são supermercadistas, o melhor evento para a empresa é a Feira APAS. A tradicional indústria de alimentos congelados e uma das principais na comercialização de pães de queijo no Brasil também reservou espaço. “Apesar dos indicadores macroeconômicos pessimistas, acreditamos que a presença na Feira APAS 2015 é um dos canais para compartilhar estratégias, soluções criativas e execução nos PDVs aos supermercadistas, de modo a melhorar os resultados de ambos”, afirmou o diretor comercial da Forno de Minas, Vicente Camiloti. Ele



elogiou o tema do evento: “Produtividade e competitividade andam juntos”, complementou.

Outra companhia que poderá lançar produtos na Feira APAS 2015 é a Piracanjuba, que comercializa leite, achocolatado, leite condensado, creme de leite, quinoa e linhaça, manteigas e requeijão, entre outros produtos. “A expectativa é reforçar o posicionamento dos nossos produtos e, possivelmente, apresentar novidades e diferenciais da Piracanjuba”, afirmou o diretor comercial da empresa, Luiz Cláudio Lorenzo. O setor supermercadista é muito importante para a Piracanjuba, pois representa aproximadamente 60% do faturamento da companhia.

O tema da Feira APAS 2015, Produtividade, será colocado em prática em todo o processo do evento. “Vamos colocar metas, orçamentos e responsáveis pelos projetos. A ideia é fazer mais com menos e bem. Ou seja, aumentar a produtividade com qualidade”, afirma o presidente da entidade, Pedro Celso.

A edição de 2014 fez história. Com o tema Confiança – Fundamento do Time Campeão, o evento bateu todos os recordes: 69.554 pessoas visitaram a Feira APAS, que registrou 602 expositores, 150 deles internacionais de 17 países.

O Congresso da APAS 2014, que contou com importantes palestras de Vicente Falconi, Stephen M.R. Covey e Steven Jenkins, por exemplo, foi prestigiado por 3.136 pessoas. Já o projeto Comprador Internacional APAS-APEX contemplou 325 reuniões, nas quais foram gerados negócios na ordem de US\$ 211,5 milhões para os próximos 12 meses, ante US\$ 47 milhões em 2013.



CONVÊNIO APAS

PRONOVISÃO

PROTEJA SEU VEÍCULO COM QUEM ENTENDE DE SEGURANÇA

DESCONTOS PROGRESSIVOS DE 10% A 45%

BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS PARA O ASSOCIADO APAS

Através da Quality Services, a APAS oferece seguro automotivo com três conceituadas seguradoras em condições exclusivas para associados.

VANTAGENS:

- cobertura abrangente para o veículo, responsabilidade civil a terceiros, acidentes pessoais, vidros e retrovisores;
- serviços completos de assistência 24 horas, incluindo carro reserva;
- diversas opções de franquia;
- pagamento em até 10 parcelas sem juros.

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



Caravana APAS: bem-vindos, associados!

Supermercadistas das regionais Ribeirão Preto e Guarulhos visitaram a sede da APAS em setembro

Um dia para sair da rotina, trocar ideias com os colegas supermercadistas e, claro, conhecer outras visões de negócios. Assim funciona a Caravana APAS. E as últimas edições realizadas na capital paulista trouxeram associados de Guarulhos e Ribeirão Preto para conhecer a sede da associação e fazer algumas visitas técnicas que enriquecem a rotina dos supermercadistas que participam dessa ação realizada pela área.

No dia 9 de outubro, os associados da Regional Guarulhos participaram da Caravana APAS, que contou com o patrocínio das empresas Fagundes e Pagliaro e Diogo & Silva, e contemplou visita à duas lojas da capital: Supermercado Jaguaré e Natural da Terra.

Pela manhã, os gestores da APAS fizeram uma apresentação dos respectivos departamentos, ressaltando os serviços e produtos que estão à disposição com exclusividade dos associados. O presidente da APAS, Pedro Celso, recepcionou os supermercadistas, agradeceu a presença de todos e deixou as portas da entidade sempre abertas. "A APAS é muito importante no que diz respeito ao posicionamento junto a possíveis movimentos políticos, representando os associados, por intermédio da ABRAS, em Brasília e no estado de São Paulo", disse.

Sistema de caixa rápido diferenciado. Estacionamento para carrinhos de compras. Seção de FLV e cortes finos de carnes. Alguns dos pontos destacados pelos associados da Regional Ribeirão Preto, que, no dia 18 de setembro, participaram da Caravana APAS. Na ocasião, os profissionais visitaram a sede da APAS e duas lojas na capital: o Hipermercado Andorinha e o Varanda.

Rodolfo, comprador do Comercial Esperança Atacado e Distribuidor, que conta com 11 unidades no estado, elogiou as dependências do Espaço APAS Centro de Convenções. "A sede é bem localizada, um espaço excelente para os mais variados tipos de eventos, sendo um ambiente bem projetado.



Os supermercadistas de Ribeirão Preto participaram da Caravana APAS e podem adaptar aos seus negócios as práticas observadas nas lojas da capital. As informações novas podem se reverter em aumento do faturamento

Dá para dizer que é um local em que as pessoas se sentem bem, pois é aconchegante."

A primeira visita foi realizada no Hipermercado Andorinha, que ainda contempla um shopping, conta com 1.200 colaboradores e atendem, em média, mais de 30 mil clientes por dia.

"Nossa operação é muito simples. Nossas atividades são focadas em ouvir os clientes e estar sempre conversando com os colaboradores, a fim de mantê-los motivados na loja", afirmou o diretor do Andorinha, Murilo Gouveia.

Celso Oliveira, dos Supermercados Savegnago, elogiou a loja. "Achei interessante a grandiosidade da operação no estoque e nas docas, sendo que levamos em média 1 hora para abastecer nosso estoque. Essa grandiosidade exige um sincronismo espetacular."

"Superinteligente a ideia de estacionar os carrinhos de compras. Que sacada!", elogiou Luis Gustavo Vilas Boas, do Supermercados Villa Rica.

A segunda visita levou os associados até o Varanda, que, focado nos públicos A e B, iniciou sua trajetória com uma barraca de frutas. O negócio cresceu e a incorporação de outros produtos ao mix ofertado foi realizada de forma natural, tanto que os próprios clientes indicavam o que gostariam de comprar na loja, como, por exemplo, bebidas, produtos importados, iguarias finas, entre outras coisas.

Visão dos associados

De acordo com Nelson Lopes, diretor da Regional Guarulhos, a Caravana APAS foi uma ótima oportunidade para rever os amigos, sair um pouco da empresa e da rotina, além de passar um dia repleto de troca de ideias com pessoas do mesmo segmento. “As visitas técnicas foram muito proveitosas e os conceitos vistos podem ser aplicados. Por exemplo, gostei muito do delivery do Jaguaré, que, sem sistemas ou qualquer burocracia, aumenta as vendas em 30% por meio de telefone e e-mail. Pretendo implantar em uma de nossas lojas”, afirmou o também diretor da Rede Barbosa de Supermercados, que conta com 31 lojas no estado.

Nelson ainda afirmou que, ao conversar com o proprietário do Jaguaré, Marcelo Ferreiro Neto, pretende investir em cervejas premium. “Peguei informações sobre possíveis distribuidores. Achei a gestão do supermercado simples e bem eficiente, além do gerente que é muito integrado à loja, parecendo, inclusive, um ambiente bem familiar.”

Em relação ao Natural da Terra, o diretor da regional destacou o alto nível de excelência nos produtos e atendimento. “Vamos inaugurar uma loja no Km 18 da rodovia Raposo Tavares, mais ou menos com o mesmo conceito”, disse.

Rodolfo, do Comercial Esperança Atacado e Distribuidor, aprovou ambas as visitas, destacando o foco das lojas no público-alvo, obtendo um ótimo retorno mediante o investimento realizado nos clientes e nas lojas. “São bem localizadas e em regiões com pessoas de alto poder aquisitivo, o que faz com que eles possam vender produtos a um valor unitário alto. Destaco ainda o atendimento, a qualidade e a limpeza, tudo muito rígido”, elogiou.

O comprador ainda se disse impressionado com pequeno estoque do Jaguaré, o significa, segundo ele, a alta rotatividade dos produtos. “A loja aparenta ser pequena por fora, porém é bem grande. Aliás, grandeza de tamanho e administração.”

Alexander Mendes Lima, do Hortifrúti Fatura, localizado na zona norte da capital, se disse lisonjeado em participar da Caravana APAS. As visitas, segundo ele, trouxeram uma série de novas ideias e conceitos que poderão ser aplicados na loja em que atua, levando-se em consideração o público-alvo (classes B e C).

“As visitas nos dão parâmetros para poder melhorar os nossos negócios, por exemplo, no âmbito da precificação, limpeza e exposição dos produtos. O trabalho dos outros nos dá outra visão, para ser aplicada na prática”, elogiou.

O supermercadista, que já frequenta a associação há mais de 20 anos, destacou a participação frequente nos cursos da Escola APAS, bem como os produtos e serviços que estão à disposição dos associados. “Gostei bastante dos convênios oferecidos e vou levar para minha diretora.”

Confira a galeria de imagens de Ribeirão Preto em <http://migre.me/mjtac>

Confira a galeria de imagens de Guarulhos em <http://migre.me/mjt3L>



No Natural da Terra, que atende cerca de 1.200 clientes por dia, supermercadistas de Guarulhos, elogiaram a exposição, limpeza e qualidades dos produtos



Evento Família 2014 vem recheado de novidades

Além do tradicional futebol com personalidades do mundo da bola, este ano o evento terá clínica de tênis com Flávio Saretta e apresentação de Thobias da Vai Vai durante churrasco à beira da piscina



As fotos das edições anteriores do Evento Família dizem tudo. O evento anual da APAS é cada vez mais procurado pelos associados e representa uma maravilhosa pausa na rotina para buscar resultados altamente positivos, para a saúde e o bem-estar de toda a família.

Este ano, o grande destaque do evento será, certamente, o churrasco à beira da piscina, aproveitando a energia de Thobias da Vai Vai e sua banda de ritmistas entoando o melhor do samba e do Carnaval. Outra novidade deste ano é a clínica de tênis com Flávio Saretta. O tenista brasileiro estará à disposição para trabalhar algumas jogadas com os associados.

A terceira edição do campeonato de futebol já tem possíveis nomes dos craques que vão dividir jogadas com os supermercadistas, como os ex-jogadores* Biro-Biro (Corinthians), Careca (São Paulo), Edu (Santos) e Júnior Baiano (Palmeiras). As mulheres também terão uma atividade exclusiva: uma palestra da consultora amorosa Fátima Moura. E não podemos esquecer o fantástico espetáculo de comédia que costuma divertir o jantar dos participantes.

Este ano, o Evento Família APAS será realizado entre os dias 14 e 16 de novembro, no Bourbon Atibaia Convention & SPA Resort, em Atibaia, interior de São Paulo. A estrutura do local é perfeita para o encontro dos associados com seus familiares e amigos. Os participantes contarão com o complexo de lazer e esportes do hotel para todas as idades, e terão também à disposição o Espaço Turma da Mônica, o Sítio do Vovô com Espaço do Chico Bento, fitness center, arvorismo, paredão de escaladas e outras novidades.

No portal da APAS é possível encontrar mais informações sobre o Evento Família 2014. Está disponível também um vídeo com as belas instalações do Bourbon Atibaia Convention & SPA Resort.

As reservas podem ser efetuadas diretamente com a agência Must Tour por telefone (11) 3284-1666 ou por e-mail musttour@musttour.com.br. A Central APAS de Relacionamento está disponível para tirar dúvidas, é só ligar para (11) 3647-5000. Não perca tempo, as vagas são limitadas.

** Atletas sujeitos à alteração sem aviso prévio.*



Associado de Osasco segue investindo em lazer e cultura



Na última sexta-feira, dia 3, o Armazém Cultural São Paulo, espaço do Mendes Peixoto, de Osasco, dedicado a diversas atividades relacionadas ao lazer e à cultura, abriu seu teatro com o espetáculo *Kabarett*, da Cia. da Revista. Roda de capoeira, show de dança flamenca e performance burlesca, além de discotecagem, completaram a festa.

Eduardo Celestino Peixoto, diretor do supermercado e também ator, explica o investimento do Supermercado Mendes Peixoto no Armazém Cultural São Paulo. “Achamos de extrema importância o setor privado investir em ações culturais, *independente* de seu segmento de atuação. Nosso público merece e temos o compromisso de oferecer o que há de melhor, principalmente quando se trata de algo que não é de fácil acesso. Comprendemos que entre nossos clientes poucos realmente têm o costume de frequentar, por exemplo, teatros e outros espaços culturais.”

Em 2015, a Companhia Artística do Armazém Cultural estreia seu primeiro espetáculo, uma versão para o *Auto da Compadecida*, de Ariano Suassuna. A peça, que já está em processo de ensaio, tem previsão para entrar em cartaz no dia 15 de janeiro, com ingressos a preços populares.

Rodada de Negócios em Guarulhos contou com apoio da APAS

A Associação Paulista de Supermercados (APAS), por meio da Regional Guarulhos, apoiou a realização da 1ª Rodada Internacional de Negócios, evento que, promovido pela prefeitura da cidade, aconteceu entre os dias 17 e 19 de setembro, no Adamastor Centro. O diretor regional, Nelson Barbosa, acompanhado pelo vice-diretor Silvio Alves, marcou presença.

“A rodada foi importante para o setor, porque se trata de uma oportunidade de conhecer novos produtos e gerar negócios”, afirmou o vice-diretor da APAS Regional Guarulhos e também da rede X de Supermercados, Silvio Alves.

De acordo com a prefeitura de Guarulhos, o evento, gratuito, foi promovido com o objetivo de gerar oportunidades de negócios entre os mais diversos ramos da indústria na cidade. “Guarulhos é a oitava maior economia do país e a segunda maior do estado, com um parque industrial diversificado e que cresce a cada ano”, destacou o prefeito da cidade, Sebastião Almeida.



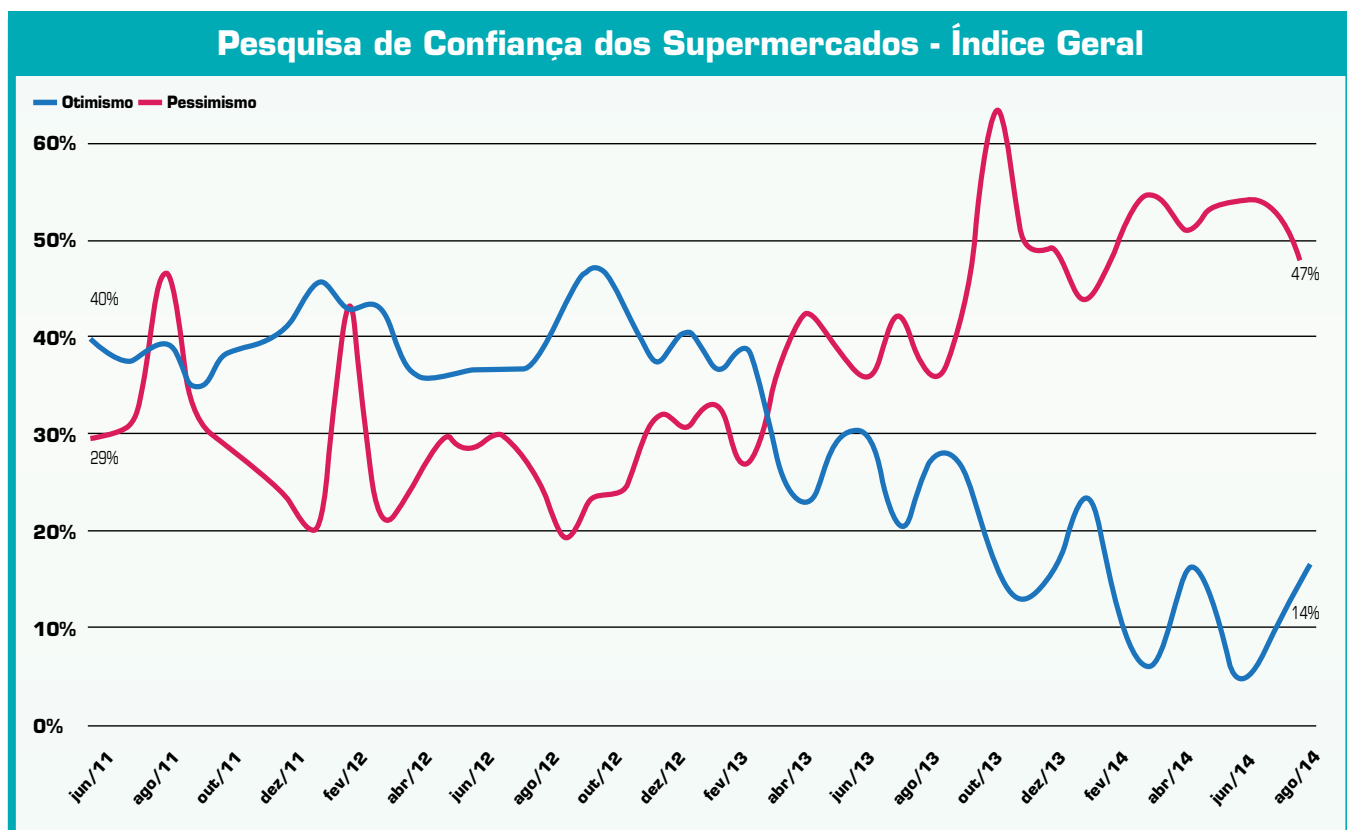
Desempenho da economia brasileira em 2014 afeta a confiança do setor supermercadista

A Pesquisa de Confiança dos Supermercados do Estado de São Paulo (PCS/APAS) registrou, em agosto, 14% de otimismo em relação ao ambiente econômico atual e futuro. Do total de entrevistados, 47% se mostraram pessimistas e 39% se mantiveram neutros. Com relação ao momento atual, o otimismo atingiu 14%, enquanto o pessimismo foi verificado em 52% dos respondentes e 35% se mostraram neutros. No que diz respeito à expectativa em relação ao futuro, 15% apontaram otimismo, enquanto 41% se mostraram pessimistas e 44% se mantiveram neutros. Do mesmo modo, tanto as avaliações com relação ao ambiente econômico atual e em relação ao ambiente econômico futuro apresentaram baixo nível de confiança.

Os destaques para esse comportamento de falta de confiança foram as avaliações em relação ao otimismo quanto aos níveis de taxa de juros, a inflação e a satisfação com o governo

federal, em que o pessimismo foi verificado, respectivamente, em 92%, 61% e 92% dos entrevistados. Ou seja, 61% dos empresários do setor supermercadista estão pessimistas quanto à inflação atual. E esse indicador é o mesmo para a expectativa vindoura, o que agrava ainda mais a percepção futura, pois além do momento atual ser mal avaliado, os empresários do setor não veem boas perspectivas para o futuro.

Houve uma deterioração no comportamento do indicador de confiança do setor supermercadista desde meados de 2013 e ao longo de 2014, e o dado verificado em agosto refletiu essa tendência. E essa tendência tem afetado de maneira negativa o desempenho das vendas do setor supermercadista. Desse modo, a expectativa de vendas nos supermercados para 2014 é de ligeiro crescimento ou até mesmo estabilidade em relação a 2013, diante de um cenário de inflação e crescimento mais moderado da renda e do emprego ao longo deste ano.



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

Evento família APAS 2014

LAZER, DESCONTRAÇÃO E AS MELHORES ATRAÇÕES PARA TODA A FAMÍLIA

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



Torneio de futebol com **ex-jogadores***



Espaço Turma da Mônica com recreadores para a criançada



Workshop de sedução para mulheres com **Fátima Moura**



Torneio e clínica de tênis com **Flávio Saretta**



Show divertidíssimo de **stand-up comedy** cheio de surpresas com **Gabriel Louchard** no jantar de sábado



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

Valores especiais
Associados APAS

5x R\$ 239,99
sem juros no boleto**

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

E MUITO MAIS!



Últimas vagas!

Local

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

Confirme sua presença

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

14 a 16
DE NOVEMBRO

PARA MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE
www.portalapas.org.br

PATROCINADORES



AGÊNCIA OFICIAL



REALIZAÇÃO



ORGANIZAÇÃO E PRODUÇÃO





doci
Gummies

e

MAXMALLOWS



A Docile tem uma dupla perfeita para realizar doces desejos em dobro.

