

REVISTA ACONTECE APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO IV • EDIÇÃO Nº 40 • NOVEMBRO 2014



» TROFÉU PONTO EXTRA

Reconhecimento dos supermercadistas aos melhores fornecedores em 2014

» Feira APAS 2015: preparativos para o maior evento supermercadista do mundo estão a todo vapor

» Associados dão o exemplo e reduzem consumo de água com iniciativas simples

» Os gerentes da APAS intensificam as visitas às lojas para detectar as necessidades do setor



Capa..... **pág. 12**
Reconhecimento aos esforços da indústria

Social..... **pág. 20**

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

Mensagem do Presidente..... **pág. 3**
Novembro, mês de grandes novidades

Por Dentro da Lei..... **pág. 4**
Associados podem ajudar no combate à exploração da mão de obra infantil

Diretorias

Evento de Posse..... **pág. 5**
Setor..... **pág. 6**
T&D..... **pág. 7**
Responsabilidade Social..... **pág. 8**

Feira APAS..... **pág. 10**
Feira APAS 2015 reserva grandes surpresas

Perfil..... **pág. 18**
Diretoria APAS de cara nova

Caravana APAS..... **pág. 19**
Associados da Regional Guarulhos conheceram a sede da associação e fizeram visitas técnicas

como visto

e•super

Escola Digital de Supermercados **APAS**

A e-Super parabeniza e deseja sucesso neste dia tão importante.

A e-Super traz novas técnicas que irão auxiliar você na otimização e no gerenciamento do seu tempo e da sua equipe, algo primordial para geração de resultados reais.

Acesse o novo formato do curso:
www.esupermercados.com.br

Novembro
Conheça o curso atualizado:

ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO



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 Cavicchioli, 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: Luyse Halada

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](https://twitter.com/infoapas)

www.facebook.com/portal.apas

Novembro, mês de grandes novidades



Quando nos deparamos com nossos supermercados repletos de produtos relacionados ao Natal é sinal que o ano se aproxima do fim. Momento ideal para avaliar as ações e os consequentes resultados ao longo desses meses e, claro, colocar em prática o planejamento futuro. O ano de 2014 nos impôs grandes desafios, a partir da realização da Copa do Mundo de futebol, que, por um mês, mudou toda a dinâmica de nossas lojas, e do processo eleitoral, sem contar as questões econômicas que impactam diretamente no consumo das famílias.

Não sucumbimos às dificuldades e seguimos em frente na missão de atender aos consumidores com excelência. Nesse contexto é importante destacar os grandes feitos do setor supermercadista. O exemplo mais recente nos enche de orgulho: a realização da 19ª edição do Troféu Ponto Extra, que, no final de outubro, premiou os fornecedores da indústria pelos esforços e pelas ações efetuadas em prol do desenvolvimento do nosso setor. Na ocasião, também reconhecemos os esforços de executivos das empresas e homenageamos o supermercadista William Eid, quarto presidente da APAS, pela atuação firme em defesa dos interesses de nossos associados.

Além de conhecermos os nomes das empresas vencedoras, fortalecemos os laços de parceria e estreitamos o relacionamento com os fornecedores, tão importantes e vitais em prol da satisfação dos consumidores e da alta no faturamento de toda a cadeia varejista. Nas próximas páginas será possível acompanhar a cobertura completa do evento.

Por falar em parceria, a edição deste mês também destaca a maior interação dos representantes da APAS com os associados, a partir de visitas constantes aos supermercados de todo o estado. A ação tem por objetivo o melhor entendimento sobre as expectativas e necessidades dos supermercadistas, a fim de aperfeiçoar os produtos e serviços oferecidos pela entidade para a melhor operação das lojas.

Outro tema destacado nesta edição é a Feira APAS 2015, que será pautada pela Produtividade – essencial no desenvolvimento e crescimento de qualquer setor. Faltando pouco menos de seis meses para a realização do evento, já temos aproximadamente 80% da área de exposição fechada para expositores, sem contar os muitos contratos em fase de negociação, o que comprova o sucesso do maior evento mundial do setor.

Para 2015, nosso desejo é atuar de forma cada vez mais ativa em nossas reivindicações políticas, a fim de estimular a união e a unidade do varejo estadual, dando voz aos nossos associados e, por consequência, fomentando a cidadania de todos. Por sinal, tais ações estão embutidas no DNA da APAS, desde sua fundação.

Por fim, parabênzamos a todos os associados pelo Dia do Supermercadista, celebrado em 12 de novembro. Não há como negar a importância que temos para a economia do país, sendo que somos responsáveis pelo abastecimento de 85% da população brasileira. Nesse sentido, convido todos a participar cada vez mais das ações e campanhas desenvolvidas pela APAS, pois a união e a unidade serão determinantes para o desenvolvimento do nosso setor, tornando-o cada vez mais forte e representativo.

Reitero que nossos canais de comunicação estão sempre abertos a sugestões e melhorias. Boa leitura a todos!



Pedro Celso

Associados podem ajudar no combate à exploração da mão de obra infantil

Os supermercadistas devem ficar atentos às práticas dos fornecedores e boicotar as empresas criminosas

A Secretaria de Inspeção do Trabalho anunciou, no dia 23 de outubro, uma decisão que deve ganhar total atenção do supermercadista. Foi criado o Grupo Móvel de Fiscalização de Combate do Trabalho Infantil (GMTI), que atuará em todo o país. A portaria já foi publicada no Diário Oficial da União. Trata-se de um assunto que tem relevância na APAS, que combate a exploração do trabalho infantil.

A função do GMTI será promover as articulações iniciais com os parceiros integrantes da rede de proteção à criança e ao adolescente, onde houver, especialmente com o representante local do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), representantes do Ministério Público do Trabalho e do Ministério Público Estadual, além dos conselhos tutelares e da prefeitura municipal.

Os supermercadistas devem ficar bastante atentos às práticas dos seus fornecedores. A contribuição dos associados, para o combate do trabalho infantil, é boicotar e denunciar os fabricantes que exploram crianças. “Os supermercadistas devem pesquisar e acompanhar as práticas das empresas que fornecem as mercadorias para seus negócios. O setor varejista pode ajudar a coibir a exploração de crianças”, afirma o diretor do Departamento Jurídico da APAS, Roberto Longo. Ele ressalta que a entidade está de olho e sempre poderá auxiliar o associado toda vez que houver dúvida em relação aos procedimentos dos fornecedores.

GMTI

O grupo será dividido em Coordenação Nacional, que será exercida pela Divisão de Fiscalização de Combate ao Trabalho Infantil do Departamento de Fiscalização do Trabalho da Secretaria de Inspeção do Trabalho, e Equipe Operacional, constituída por Auditores Fiscais do Trabalho (AFT).

A coordenação será responsável por elaborar o procedimento operacional e supervisionar as atividades do GMTI, além de proporcionar recursos, estrutura e apoio técnico necessário para a realização das operações. Ela será responsável ainda por designar cada integrante do grupo móvel e definir a competência de cada um.

O planejamento do GMTI será elaborado com base nas atividades econômicas classificadas entre as piores formas de trabalho infantil e os focos de trabalho infantil, segundo os dados disponibilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).



Reinaldo Brait toma posse na Regional Campinas

Os associados foram convocados a participar ativamente e usufruir dos produtos oferecidos pela APAS

A posse do novo diretor da Regional Campinas, Reinaldo Brait, no dia 10 de outubro, foi marcada pela emoção. O evento reuniu cerca de 500 convidados: supermercadistas, fornecedores da indústria e autoridades.

Brait afirmou que pretende fortalecer o setor de Campinas e região e mobilizar os associados para uma crescente participação nas atividades que integram a regional. “Sempre gostei de participar da regional, que é forte e unida. Terei ao meu lado a equipe de vice-diretores, bastante capacitada. Espero defender os interesses dos supermercadistas. Convoco todos os associados a participar ativamente e usufruir dos produtos e serviços que a entidade oferece”, afirmou Reinaldo Brait. A Regional Campinas conta com os vice-diretores José Luis Alves de Matos, Alexandre Ferrato dos Santos, Luciano Boa, Acácio Maciel, Edevaldo Retondo e Víctor Hugo Moranza.

O novo diretor da Regional Campinas também ressaltou o momento atual da APAS, que engloba um planejamento estratégico devidamente delineado para os próximos anos. “Diante desse cenário, precisamos impulsionar nossas ações, assim como manter alinhado nosso mapa estratégico composto pela missão, pela visão, pelos valores e pelas metas globais, além dos objetivos de melhoria de gestão e projetos”, disse.

Presente no evento, o presidente da APAS, Pedro Celso, também passou sua mensagem aos supermercadistas. “O desafio de manter o ritmo de concretizações que a APAS vem consolidando ao longo de anos é grande, mas me sinto seguro em saber que posso contar com o diretor Reinaldo Brait, com seus vice-diretores e, claro, com todos os associados da Regional Campinas, mesmo sabendo que não é fácil e nem sempre possível deixar sua empresa para se dedicar à entidade.”

Alexandre Ferrato dos Santos, antecessor de Reinaldo Brait, também deixou sua mensagem ao novo diretor. “Foram quatro anos de muito trabalho na regional que possui o



Tânia Ferrato (à esquerda)
e Rozeli Brait

maior número de associados da APAS. Desejo muito sucesso ao Brait nessa nova fase de muita responsabilidade e que ele possa realizar todos os projetos que a entidade tem em mente. Conte sempre com meu apoio.”

O evento de posse da Regional de São José do Rio Preto aconteceu no dia 23 de novembro. Aqui na revista *Acontece APAS* o associado acompanha todos os detalhes das solenidades.

APAS reforça visitas aos associados

Os gerentes da entidade intensificaram a presença nas lojas e conseguiram detectar quais são exatamente as necessidades dos supermercadistas

As atividades de quem trabalha na APAS não têm barreiras. Os contatos dos representantes da associação com os supermercadistas vão além dos e-mails ou telefonemas. Desde outubro os gerentes intensificaram as visitas às lojas. E os resultados são incríveis.

O objetivo da ação é entender a necessidade do supermercadista e reverter todas as informações levantadas nas lojas em produtos e serviços oferecidos pela APAS. “Queremos ampliar a qualidade da parceria e estar sempre ao lado do associado”, diz o gerente Ariel Grunewald. Resumindo: as visitas aos associados estreitam ainda mais o relacionamento, promovem a interação e criam uma atmosfera de troca de ideias em benefício do entendimento das demandas dos supermercadistas no que diz respeito à operação das lojas.

Os associados reconhecem que a presença da APAS no dia a dia traz efeitos positivos. “O associado da APAS é visto, ouvido e representado em suas necessidades e seus problemas, sendo que, por meio dos produtos e serviços que a entidade oferece, é possível reduzir quase a zero o investimento feito para fazer parte da entidade, diz o diretor do Recanto Supermercado e Hortifrúti, Sérgio Samano.



O gerente da APAS Ariel Grunewald com a equipe do Recanto Supermercado e Hortifrúti, do diretor da Distrital Sul, Sérgio Samano



Visitas às lojas para conhecer melhor o associado: O gerente Ariel Grunewald está ao lado da executiva da Regional Rio Preto, Márcia Vollet. Ambos participaram da visita de relacionamento ao JJ Supermercados, do vice-diretor da Regional Rio Preto, José Luis Sanches

O também diretor da Distrital Sul abriu as portas de sua loja, localizada na zona sul da capital, para a visita dos gerentes da APAS Eduardo Ariel Grunewald, Priscila Macca, Marcos Vinícius Silva, Rodrigo Mariano, Fernando D’Ascola e Ana Carolina Stano Casalinho. “Utilizo quase todos os serviços e produtos que a APAS oferece aos associados. Alguns exemplos são os cursos da Escola APAS, a ferramenta on-line e-Super, as revistas, a Pesquisa Salarial, a campanha Marcas Campeãs, os convênios de seguro patrimonial, a assistência médica e odontológica e as bobinas térmicas”, detalhou Samano.

O supermercadista também abordou algumas das maiores dificuldades enfrentadas na rotina de operação da loja, com destaque para o nível crescente de obrigações fiscais acessórias e a alta carga tributária, principalmente sobre a folha de pagamento, o que, segundo ele, penaliza o modelo de negócios. Os aspectos econômicos também foram citados. “Ainda enfrentamos o alto turnover de colaboradores, o encarecimento no valor dos imóveis e seus impactos sobre a operação, a gradativa volta da inflação e a falta de crescimento do Brasil.”

A quarta edição da Pesquisa Salarial APAS está no forno

A quarta edição da Pesquisa Salarial, realizada pelas áreas de Treinamento e Desenvolvimento e Economia, começará a ser divulgada em breve. O projeto foi estruturado especialmente para os associados. Trata-se de uma pesquisa regional, que traz dados sobre a política de remuneração e benefícios do setor em cidades específicas. Os resultados ajudarão na tomada de decisões, na hora de contratar, substituir ou promover um funcionário.

Apenas os associados que participarem e responderem 100% do questionário receberão um livro impresso gratuitamente com todas as informações do setor no estado de São Paulo obtidas com o levantamento. É importante ressaltar que os dados cedidos pelos associados são confidenciais.

O supermercadista deve participar. As informações de cada um ajudam no desenvolvimento do setor. Para mais informações acesse o portal www.org.br ou ligue (11) 3647.5000.



Escola APAS vai até o associado e leva informações sobre os cursos

Os gerentes visitam as lojas e conhecem todas as necessidades das equipes de colaboradores

Os gerentes da APAS, de várias áreas, intensificaram as visitas às lojas para que as necessidades dos associados possam ser mais facilmente entendidas. O resultado é oferecer aos supermercadistas serviços e produtos que resolvam amplamente as dificuldades do dia a dia. Com a Diretoria de Treinamento e Desenvolvimento não foi diferente. A gerente Cintia Merighi, da área de T&D, fez três visitas em outubro. No dia 21, o destino foram dois associados da Distrital Guarulhos: Supermercado Da Gente e Hortifrúti Fartura. “Conversar com os associados e detalhar os cursos é uma experiência única. Assim como ouvir sobre o que eles precisam para melhorar a operação, contribuição que será dada pela Escola APAS”, resalta Cintia.

Já no dia 24, a equipe da APAS esteve no Supermercado Bem-Estar, que pertence à Regional ABC. A ideia é esclarecer, cada vez mais, sobre os benefícios dos produtos e serviços oferecidos pela Diretoria de Treinamento & Desenvolvimento. “A prioridade da APAS é sempre estreitar o relacionamento com o associado. As visitas aproximam os supermercadistas da entidade e fazem com que a APAS possa suprir suas necessidades. Um dos maiores desafios é encontrar mão de obra preparada. Os cursos ajudam na profissionalização e na

permanência dos colaboradores na empresa”, afirma o diretor de T&D, Antonio José Monte.

Os associados que receberam os gerentes da APAS ficaram bastante satisfeitos com a aproximação. “A visita foi mais do que válida. Eu não conhecia os cursos da Escola APAS. Agora eu sei que todos eles agregam conhecimento à equipe de funcionários. Em 2015, as matrículas de todos os colaboradores serão prioridade”, afirma o gerente do Supermercado Da Gente, Luis Canuto. Aliás, Canuto se associou à APAS em outubro. “Agora eu me sinto representado e com mais segurança para tomar decisões no Da Gente.”

Já o gerente do Hortifrúti Fartura, Alex Lima, classificou a visita da APAS na loja como “maravilhosa”. “Os gerentes conheceram a minha realidade, as minhas instalações e souberam detalhes das necessidades da loja. As portas estarão sempre abertas para a entidade”, diz Alex.

Ele, que já fez vários cursos da Escola APAS, como liderança e gerente (módulos I e II), garante que o ano que vem será marcado por mais aprendizado. “Fazendo os cursos conseguirei melhores resultados para o negócio. E os funcionários também participarão.”

Associados da APAS dão exemplo e economizam água

Iniciativas simples e de baixo investimento oferecem soluções com resultado positivo

A crise da água atinge a população de várias regiões. Preocupados, os associados da APAS procuram caminhos para dar a sua contribuição e minimizar o problema.

Com iniciativas simples e de baixo investimento, o diretor de responsabilidade ambiental da APAS, Mauricio Cavichioli, conseguiu diminuir o consumo de água das lojas dos Supermercados São Vicente, rede da qual é gerente operacional.

“Realizamos a medição de vazão de água das torneiras do supermercado. Ou seja, descobrimos quantos litros por minuto saíam de cada uma delas. Instalamos um redutor de vazão e conseguimos dar a nossa contribuição”, afirma Cavichioli. O equipamento é simples e instalado no cano – na saída da água. A redução foi importante: de 40 litros de água por minuto, a vazão passou para cerca de 15 litros por minuto. Os redutores foram instalados em 200 torneiras de 19 lojas da rede São Vicente.

Outra peça importante adquirida por Cavichioli foi o arejador de água, também instalado nas torneiras. A peça tem a função de misturar ar à água, diminuindo o fluxo, mas mantendo a sensação de volume e direcionando o jato. “O volume de água liberado de cada torneira caiu 60%. O melhor é que cada arejador custa, em média, R\$ 15”, afirma o diretor da APAS.

O bom exemplo vem também do diretor da Regional Campinas, Reinaldo Brait. Ele instalou também os arejadores e registrou redução importante de água. “Qualquer medida de economia é bastante importante, dada a grave crise que enfrentamos hoje. As iniciativas que proporcionam a economia de água estão valendo.”

Brait chama a atenção para o reflexo das ações: a conscientização dos funcionários. “Os colaboradores acompanham as mudanças e veem a redução que elas proporcionam. Muitos deles instalam as peças nas residências e dão também a sua contribuição.”



O diretor Mauricio Cavichioli optou por instalar o arejador de água para diminuir a vazão de água, com excelentes resultados

De acordo com o diretor da Ecosuporte Assessoria Ambiental, Thiago Pietrobon, as condições ambientais têm tornado as pessoas mais sensíveis ao problema do desperdício de água. “O empresário deve aproveitar a oportunidade para realizar treinamentos e campanhas internas para a economia.”

Guias APAS

É importante lembrar os associados que a APAS criou os Guias Práticos para Supermercados Mais Sustentáveis: Projeto, Construção e Reforma e Operação e Manutenção. As edições trazem importantes dicas para a redução do consumo de energia elétrica e de água, por exemplo. O supermercadista aprende a fazer a instalação de bicicletário, telhado verde, iluminação natural, redução do uso de água e energia. São dicas preciosas que podem transformar a loja de compras num espaço mais agradável e contribuir de forma positiva para a cidade e o meio ambiente.

Os associados podem pedir os guias na Central APAS de Relacionamento (11) 3647-5000.



A APAS se veste de azul para apoiar a campanha de prevenção contra o câncer de próstata

Novembro Azul: este é o mês da conscientização para o combate ao câncer de próstata

A campanha prioriza a importância dos exames preventivos da doença; os homens ainda não têm o costume de visitar o médico

A exemplo do que aconteceu em outubro, em que tradicionalmente é realizada a campanha de prevenção do câncer de mama, novembro será a vez dos homens. Sai o rosa, do mês passado, e entra o azul, como forma de conscientizar os homens em relação ao câncer de próstata. E a APAS participa mais uma vez da ação e faz a sua parte para melhorar a vida da sociedade. Desde o dia 31, a fachada da sede da associação “veste” duas faixas azuis. Além disso, um e-mail foi enviado aos associados com o material gráfico para que eles possam divulgar a campanha em suas lojas.

O câncer de próstata atinge grande parte da população masculina. Segundo dados do Instituto Lado a Lado, o tema ainda enfrenta muitas barreiras. O levantamento mostra que quase 50% dos brasileiros nunca foi ao urologista. Em 2014, a projeção é de que 12 mil vão morrer da doença porque descobriram que eram portadores da enfermidade já em estado avançado. É sempre bom lembrar que o setor supermercadista tem grande presença masculina. E a participação da APAS na campanha Novembro Azul pode promover amplamente a conscientização da prevenção.

O público-alvo da campanha, que é realizada durante o ano todo e tem seu ápice no mês de novembro, são homens a partir de 40 anos de idade e grupos que participam do processo de prevenção e cuidados, como familiares e parceiros. O Novembro Azul tem o objetivo de promover uma mudança

de paradigmas em relação à ida do homem ao médico para a realização de exames preventivos. “Incentivar a melhoria da qualidade de vida do supermercadista integra a missão da APAS e, portanto, estamos engajados em apoiar e fortalecer a divulgação da campanha em nossos canais de comunicação internos e externos”, afirma a diretora de responsabilidade social da APAS, Esther Gonçalves.

Crédito Pró-Social

As ações da Diretoria de Responsabilidade Social abrangem várias áreas. A entidade prioriza também iniciativas reconhecidas no âmbito socioambiental, como o Crédito Pró-Social, que provocou a parceria da APAS com a Secretaria de Desenvolvimento Social do Estado de São Paulo. O objetivo é engajar os associados na campanha Crédito Pró-Social para incentivar os consumidores a doar créditos referentes à Nota Fiscal Paulista para entidades sociais cadastradas no sistema Pró-Social do governo. O apoio da APAS a essa causa social foi ratificado na Feira APAS 2014, por meio da assinatura de um termo de cooperação entre as partes.

A reunião realizada na sede da secretaria no dia 31 de outubro contou com a presença do secretário Rogério Hamn e do coordenador Carlos Alberto Joaquim. A APAS foi representada pelo gerente jurídico Roberto Borges e pela coordenadora de sustentabilidade, Rose Pavan.

Feira APAS 2015 reserva grandes surpresas

O Expo Center Norte já está quase todo reservado pelos expositores. Os preparativos estão a todo vapor

Não é exagero dizer que a Feira APAS 2015 já está acontecendo. O sucesso do maior e melhor evento do setor supermercadista do mundo é comprovado em números. A Feira APAS acontecerá entre os dias 4 e 7 de maio, no Expo Center Norte, com o tema Produtividade. E mais de 80% do espaço já foram reservados pelos expositores – as maiores indústrias do país que aguardam o evento para lançar produtos, fazer e rever contatos e fechar negócios.

A JBS, reconhecida mundialmente pelo processamento de carne, em conjunto com outras empresas do grupo – Vigor, Itambé e Flora –, é uma das companhias que estarão na Feira APAS 2015. A presença da JBS promete uma surpresa: um projeto mantido em segredo vai chamar a atenção de todos os que estiverem no Expo Center Norte. O grupo ocupará um estande de 893 metros quadrados. “Para 2015 decidimos ampliar e unificar o espaço das empresas do grupo em um só, o que proporciona aos clientes a materialização da diversidade de nossos negócios e, ao mesmo tempo, faz com que eles possam circular junto a nossa equipe de vendas, propiciando negociações únicas e aproveitando a oportunidade de estreitar relacionamento”, afirmou a head de marketing da JBS, Maria Eugênia Campacci Rocha.



A equipe da APAS comemora a adesão da JBS com os representantes da empresa

Volta

Depois de um ano de ausência, o Grupo Freeart Seral mais uma vez será expositor da Feira APAS, ocupando um estande de 223,25 metros quadrados. A empresa comercializa uma extensa gama de produtos. Entre eles, gôndolas, gabinetes, checkouts, expositores plugados, sistemas de refrigeração, carrinhos, racks, contêineres e aramados em geral para supermercados. De acordo com o gerente de marketing da Freeart Seral, Emerson Valentim Vilaça, a Feira APAS representa um canal estratégico, de visibilidade. “A APAS tem influência nacional. Não podemos ficar de fora desse grande evento”, diz.

A Fugini Alimentos também já reservou seu espaço, de 200 metros quadrados. “A Fugini retorna à APAS em 2015 se fazendo presente em uma das feiras mais importantes. A Feira será uma grande vitrine para a empresa expor seus produtos, seus conceitos e suas tendências”, afirma a diretora de marketing da Fugini, Raíssa Ninelli Momenti. Já a Kiviks Marknad, fabricante das geleias Queensberry, destaca três vetores de importância para a participação na Feira APAS 2015. “O primeiro é institucional, no qual reforçamos e fortalecemos a nossa marca perante os nossos clientes. O segundo é relacionamento, aproveitando um evento no qual estarão



presentes os pontos de contato das duas partes da cadeia para estreitarmos esse elo de relacionamento. O terceiro é comercial, sendo o momento ideal para apresentar ao mercado lançamento de produtos e eventualmente realizar novos negócios com novos clientes”, detalha o diretor comercial da companhia, Cristiano de Moraes. A Kiviks Marknad ocupará um estande de 71,25 metros quadrados.

“Fazemos questão de estar presente na feira mais importante do setor. A APAS é referência em toda a América Latina, e a projeção que o evento nos traz é de muita importância”, afirma a diretora da QDrinks, Daniela Castro. A experiência

registrada nas participações na Feira APAS foi altamente positiva. “Por isso”, diz Daniela, “não é possível ficar de fora do evento. Em 2014 apresentamos nossos produtos – o energético FullPower Energy e lançamos a linha de sucos premium. Tivemos um retorno importante, abrimos novos mercados e consolidamos nossa presença junto a revendedores e parceiros”, completa.

A Senff, uma das maiores empresas de cartões de crédito do sul do país, classifica como imprescindível a participação no evento, focado no setor varejista. A empresa desenvolve produtos para esse segmento. “Estar na Feira APAS é a oportunidade que temos para estreitar o relacionamento com esse público e mostrar todas as soluções da Senff”, ressalta o diretor comercial da companhia, Werther Liconti. “Estamos completando 15 anos como empresa administradora de meios de pagamento. O objetivo é fixar a marca junto ao varejista de forma que ele compreenda que as nossas estratégias – como os sorteios da promoção ao longo do ano – são especialmente pensadas para promover o aumento nas vendas do cliente.”

A movimentação dentro da APAS, para que todos os detalhes sejam preparados com perfeição, é enorme. O diretor da Feira, Ronaldo dos Santos, diz, com alegria, que o evento de 2015 começou a ser desenvolvido assim que terminou o deste ano. “Toda semana é realizada a reunião do comitê, para o planejamento de cada ação da Feira. Temos grandes novidades, e as surpresas vão encantar quem estiver presente. Teremos no Congresso a presença de palestrantes internacionais já confirmados. A Feira APAS 2015 será mais um evento inesquecível”, garante Ronaldo.

Congresso

Tradicionalmente, o Congresso APAS é um espetáculo à parte. Em 2015 os participantes poderão assistir à palestra do consultor de negócios Ram Charan, que terá como foco os reflexos de uma boa liderança na produtividade dos colaboradores. Ele já trabalhou com executivos e conselheiros de várias empresas, entre elas o Bank of America, DuPont, General Electric e Novartis. Ram Charan fez parte do corpo docente da Harvard Business School e leciona na Wharton Executive Education. Ele oferece maneiras práticas de as empresas melhorarem suas dinâmicas de grupo. Charan é autor de vários livros e artigos e vai contribuir muito para que os supermercadistas possam melhorar os processos no dia a dia das lojas.

Reconhecimento aos esforços da indústria

Realizada pela APAS, 19ª edição do Troféu Ponto Extra premiou as empresas e os executivos que mais se destacaram em benefício do desenvolvimento do setor supermercadista



Reconhecer as ações dos fornecedores da indústria em benefício do desenvolvimento do setor supermercadista é uma forma de estreitar o relacionamento e ratificar a parceria entre as partes, fator vital para o melhor atendimento aos consumidores. Nesse contexto, o Espaço APAS Centro de Convenções sediou, no dia 30 de outubro, a 19ª edição do Troféu Ponto Extra, que também homenageou importantes executivos e o supermercadista William Eid, o quarto presidente da história da APAS.

A solenidade de premiação, que contou com a presença de 400 profissionais, entre supermercadistas e executivos da indústria, teve a música como tema principal, tão perceptível pelos instrumentos espalhados na sala de recepção aos convidados, sem contar os músicos que deram um show à parte entre a entrega dos troféus de cada categoria. O charme, aliado ao bom humor, foram representados pelos apresentadores do evento: os jornalistas Felipe Andreoli e Milena Machado.

A novidade no Troféu Ponto Extra 2014 ficou por conta da inclusão da categoria Meios de Pagamento, que se juntou às outras 25. A noite também foi de homenagens, com três premiações especiais: Supermercadista do Ano, Executivo de Vendas do Ano e Executivo do Ano.

Ao dar boas-vindas aos presentes, o presidente da APAS, Pedro Celso, ressaltou que a escolha dos premiados passou pela votação dos associados da APAS e pela avaliação da Nielsen. A auditoria dos resultados foi realizada pela empresa BDO.

“A parceria com as empresas e seu desempenho e suas ações efetuadas são primordiais para atender aos consumidores da melhor forma possível. É uma satisfação muito grande promover mais uma edição desta premiação tão relevante para a cadeia do abastecimento, que também enaltece o trabalho efetuado por importantes executivos”, observa Pedro Celso.

O CEO da JBS, Wesley Mendonça de Batista, recebeu o prêmio de Executivo do Ano. O empresário foi representado



Troféu Ponto Extra: noite de reconhecimento dos melhores parceiros do setor supermercadista. Os associados da APAS votaram e escolheram os fornecedores que mais se destacaram em 2014

na premiação pelo irmão e presidente da Flora Cosméticos, Joesley Batista. “É uma honra voltar à APAS, local em que eu ‘militei’ por muitos anos, e também reencontrar amigos supermercadistas. Fico feliz pelo reconhecimento a todas as empresas do grupo”, afirmou Joesley Batista.

O diretor comercial da Arneg Brasil, uma das líderes na produção e instalação de equipamentos para o varejo, Ricardo Zago, foi escolhido o Executivo de Vendas do Ano. “O reconhecimento que vem pelas mãos dos supermercadistas causa impacto positivo dentro da empresa. O funcionário sabe que o público conhece o valor do que é servido”, comemorou. “As pessoas de fora se espelham no mercado paulista. Receber o prêmio também ajuda nos negócios”, completou.

Já o prêmio Supermercadista do Ano foi concedido a William Eid, que presidiu a APAS nas gestões 1974-1976 e 1986-1988. Um vídeo resumiu os desafios enfrentados pelo então presidente, com destaque para a missão de regular o abastecimento e





buscar mais confiança junto ao poder público. “É notória a atuação de William Eid em benefício ao desenvolvimento do setor”, elogiou o presidente Pedro Celso.

O que disseram os vencedores

O diretor de vendas da Danone – empresa que faturou o troféu na categoria Perecíveis Lácteos –, Wilson Simplini, elogiou a autonomia da premiação. “Eu admiro a forma com a qual o prêmio é realizado. Podemos dizer que é o certificado de que os supermercadistas estão satisfeitos com nosso trabalho – com a qualidade e o serviço prestado. O papel de abastecer os supermercados é desafiador. É motivo de grande festa para a empresa.”

Na categoria Bazar, a vencedora foi a Melhoramentos. O executivo da empresa, Marcelo Moraes, destacou que, “ao

receber o prêmio, fica a certeza de que os supermercadistas gostam dos nossos produtos. Estamos no caminho certo e entregaremos cada vez mais qualidade para o setor”.

O gerente nacional de vendas da Toledo do Brasil – companhia que ganhou na categoria Equipamentos Leves –, Mario Pandolfo, ressaltou a importância da premiação. “O Troféu Ponto Extra é considerado um dos principais prêmios do Brasil na área varejista. Trata-se do reconhecimento do trabalho de toda equipe.” A Cielo, ganhadora na categoria estreade Meios de Pagamento, também comemorou. “Mostra que a empresa está ao lado do supermercadista. Queremos fazer a diferença no mercado”, disse o executivo Adriano Navarini.



Elogios dos supermercadistas

A emoção também tomou conta dos associados da APAS que escolheram os vencedores da noite. João Galassi, presidente do Conselho Deliberativo da entidade, afirmou que o Troféu Ponto Extra reconhece o trabalho “daqueles que nos acompanham durante o ano. Todos estão de parabéns pela indicação, e espero que o relacionamento e a parceria entre supermercados e indústria sejam ainda mais fortalecidos, sempre com foco no melhor atendimento aos consumidores”.

O diretor da Regional Campinas, Reinaldo Brait, destacou o estreitamento das relações com a indústria. “É um evento importante para as empresas e para o setor supermercadista.” Outro diretor que fez questão de comparecer à solenidade foi João Alberto Costa, da Regional Baixada Santista. “É importante reconhecer as empresas, que são nossas parceiras no dia a dia. Além disso, é uma aproximação ainda maior entre a cadeia de abastecimento.”

Já o diretor da Regional São José do Rio Preto, Antônio Marcos Rogetta, participou de seu primeiro Troféu Ponto Extra. “Trata-se do reconhecimento do trabalho daqueles que são parceiros e estão sempre conosco”, elogiou.

O diretor da Distrital Sul, Sergio Samano, lembra que o tradicional evento da APAS premia a atuação das empresas. “A homenagem também estreita o relacionamento com esse, digamos, ‘elemento’ da cadeia de negócios.”

Por fim, o diretor da Regional Marília, Antônio Carlos Colatto, resumiu com sabedoria o Troféu Ponto Extra: “Nada mais justo do que premiar aqueles que, ao nosso lado, não medem esforços para atender aos clientes da melhor forma possível”, concluiu.





Participe dos quatro dias mais produtivos de 2015



Produtividade

A serviço do consumidor

Visite a 31ª edição da Feira APAS 2015, a maior e melhor Feira de supermercados do mundo. Serão mais de 600 expositores e a expectativa de 70 mil visitantes que vão gerar network e fechar grandes negócios.

O Congresso de Gestão irá discutir um tema de extrema importância: **PRODUTIVIDADE – A serviço do consumidor**, uma prática cada vez mais utilizada em diversos setores para gerar resultados, com foco sempre nos clientes.

Acesse feiraapas.com.br para mais informações.

(11) 3647-5027
comercial@apas.com.br

4 a 7 de maio
Expo Center Norte • São Paulo • Brasil

feiraapas.com.br



/feiraapas



@feiraapas



app

Organização e Realização:



Divulgação:



Produção e Organização:



Diretoria APAS de cara nova

Os diretores regionais trazem a valiosa experiência no varejo para melhorar o dia a dia do associado

A diretoria da APAS está de cara nova. Os diretores que tomaram posse têm enorme experiência no setor varejista e trarão toda essa bagagem positiva para a associação, melhorando o dia a dia do associado.

O diretor da Regional Campinas, Reinaldo Brait, tomou posse no dia 10 de outubro, durante um jantar na cidade de Americana. Ele é formado em administração de empresas e trabalhou na área financeira até 1988. Nessa época surgiu a oportunidade de fazer negócio com um pequeno supermercado no bairro dessa cidade. Foi no contato direto com os consumidores que o novo diretor de Campinas percebeu um nicho de mercado carente em Americana. Os clientes precisavam sair da cidade para encontrar produtos importados. Brait resolveu abrir seu próprio negócio, focando no atendimento personalizado, com itens diferenciados. Hoje ele tem duas lojas.

Baixada Santista

João Alberto Costa, ou apenas Beto, como é conhecido, assumiu a Regional Baixada Santista no dia 2 de setembro. Ele é diretor da rede Litoral de Supermercados e começou a vida profissional precocemente, aos 14 anos, trabalhando no comércio local.

Mas, quando completou 20 anos, Beto optou pela antiga Companhia Siderúrgica Paulista, a Cosipa, na qual foi segurança. Lá ele ficou até abril de 1998, quando saiu para dedicar-se exclusivamente à sua empresa.

Como diretor regional da APAS, Beto prioriza os interesses dos associados, o fortalecimento do setor no cenário político-econômico e o estímulo à integração da cadeia do abastecimento, bem como sugerir soluções para gerar melhorias para o setor.

Guarulhos

Outro diretor bastante animado com a nova fase é Nelson Lopes da Silva, que tomou posse na Regional Guarulhos no dia 1º de setembro. Ele recebeu o cargo de Silvio Alves, que



será vice-diretor nesta gestão. Silva é diretor-presidente da Rede Barbosa de Supermercados desde 1986.

O diretor da Regional Campinas fez direito na FIG/Unimesp – Centro Universitário Metropolitano de São Paulo – e possui 28 anos de experiência no varejo, exercendo a função de administrador de empresas. Desde outubro de 2013 atua na vice-diretoria da Regional Guarulhos.

Presidente Prudente

Aparecido da Silva Pires tomou posse do principal cargo de Presidente Prudente no dia 2 de setembro. Durante o evento, Pedro Henrique Nicoluci brindou a “passagem do bastão” para o diretor Aparecido Pires.

Ele é formado em licenciatura de primeiro grau pela Faculdade de Filosofia Ciências e Letras de Presidente Venceslau, em São Paulo, e foi reconhecido Empresário do Ano de 2011 pelo Lions Club da mesma cidade. Pires possui vasta experiência, já que atua no setor supermercadista desde 1983. O diretor de Presidente Prudente tem trajetória consolidada no varejo. Ele passou pelo empacotamento de compras, pelo atendimento ao cliente, pela entrega de mercadorias, pelo acompanhamento de extratos bancários e pelo auxílio ao fechamento de caixa. Hoje Pires atua na direção geral do Supermercado Pires, cargo que ocupa desde 1991.

Entre os objetivos elencados por ele no novo cargo estão o fortalecimento do setor na região e levar os cursos e palestras da Escola APAS aos colaboradores de cidades próximas a Presidente Prudente.



Associados da Regional Guarulhos conheceram a sede da associação e fizeram visitas técnicas

O projeto dá a oportunidade de conhecer de perto os produtos e serviços oferecidos pela entidade

Os associados de Guarulhos participaram da última Caravana APAS de 2014. O grupo visitou a sede da associação no dia 9 de outubro e cumpriu agenda lotada, divertida e repleta de boas informações. Os supermercadistas receberam as boas-vindas do presidente da APAS, Pedro Celso, que agradeceu a presença de todos. Pela manhã, os gestores da APAS fizeram uma apresentação dos respectivos departamentos, ressaltando os serviços e produtos que estão à disposição dos associados com exclusividade.

As visitas técnicas começaram logo depois. O “tour” da caravana teve início no Supermercado Jaguaré. Os associados foram recebidos pelo proprietário Marcelo Ferreiro Neto, que também é vice-diretor da APAS Regional Osasco, e pelo gerente, Leandro Gentil. O Jaguaré atende aos públicos A e B e o tíquete médio do consumidor é de R\$ 42.

De acordo com o proprietário, o sucesso da loja é resultado de muitos fatores. Entre eles, a constante atualização. “Pelo menos duas vezes por mês eu visito outras lojas, pois temos que inovar sempre. Vou com olhos de consumidor: eu compro, experimento e passo a comercializar no Jaguaré”, contou Marcelo. Além disso, a empresa conta com uma política de valorizar os colaboradores, de olho no alto turnover que impera no setor supermercadista. “A empresa vive de pessoas. Nossa preocupação é permanente. Pagamos um salário acima do mercado e também oferecemos todos os benefícios, como, por exemplo, plano odontológico, que adquirimos em parceria com a APAS”, afirmou Gentil.

Na sequência, a Caravana APAS partiu rumo ao bairro da Vila Leopoldina, onde está localizada uma das sete lojas do Natural da Terra. “Estamos no setor há 12 anos e atendemos, em média, 1.200 clientes por dia das classes A e B. As lojas

contam com 8 mil itens e, no total, temos 1.300 colaboradores”, afirmou André Lucena, da área de projetos e negócios da rede.

O profissional salientou que as seções mais importantes são de hortifrúti e açougue, com foco na excelência dos produtos e no atendimento. “Nosso tíquete médio está entre R\$ 70 e R\$ 100.”

Satisfação

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 marcado pela troca de ideias com pessoas do mesmo segmento. “As visitas técnicas foram muito proveitosas e os conceitos vistos podem ser aplicados.”

Nelson ainda afirmou que, ao conversar com o proprietário do Jaguaré, Marcelo Ferreiro Neto, pretende investir em cervejas premium. “Obtive informações sobre possíveis distribuidores. Considero a gestão do supermercado simples e bem eficiente. A loja parece ter um ambiente bem familiar.”

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

A Caravana APAS continua em 2015 com força total. O projeto, que recebe patrocínio das empresas Fagundes e Pagliaro e Diogo & Silva, envolveu as regionais e distritais da APAS ao longo de todo este ano. A ideia é que os associados troquem informações, conheçam pessoas e tenham contato com realidades de negócios que podem ser implantadas em diferentes locais. A APAS prioriza a união dos supermercadistas e a atualização de informações que só trazem benefícios ao negócio.

Campanha de Natal na Rede Spani Atacadista

A temporada de Natal é a principal para o varejo. Para otimizar os negócios, o Spani Atacadista iniciou uma campanha especial. O Objetivo da Natal Feliz é no Spani Atacadista: Encha o Carrinho e Concorra a um Carrão! é destacar os produtos mais procurados no final de ano com variedade, qualidade e preço baixo.

Varejistas, revendedores e consumidores finais vão contar com ações diferenciadas e uma decoração festiva, trazendo o clima natalino para todas as lojas do Spani: Atibaia, Caraguatatuba, Guaratinguetá, Mogi das Cruzes, São José dos Campos, Pindamonhangaba, Resende e Volta Redonda.

No dia 19 de dezembro o Papai Noel chegará às lojas, com queima de fogos e muitas brincadeiras. Ainda serão ministrados cursos solidários de capacitação e de culinária, com temas elaborados especialmente para a época de festas, recheados de delícias natalinas. Para se inscrever, os consumidores deverão doar alimentos não perecíveis, que serão entregues a entidades beneficentes.

Outra novidade são os sorteios dos carros O KM. A cada R\$ 250 em compras, os clientes ganham um cupom para concorrer a nove picapes Montana O KM – um veículo por loja. Os consumidores que pagarem com o cartão Spani DMCARD recebem cupons em dobro.

Para participar, basta preencher o cupom e responder à pergunta: "Em qual atacadista você encontra preço baixo, lucro certo e tem a chance de ganhar um carro O KM?". O sorteio acontece no dia 10 de janeiro, às 18 horas, em todas as lojas da Rede Spani.



Natal Feliz
é no
SPANI
ATACADISTA

ENCHA O CARRINHO E CONCORRA A UM CARRÃO!

A cada **R\$ 250,00** em compras concorra a **9 MONTANAS 0Km** (1 por loja). E nas compras com o **cartão Spani** ganhe cupons em dobro!

PREÇO BAIXO LUCRO CERTO

Certificado de Autorização da CAIXA: nº 6-230/2014

Aniversário de 50 anos da rede Galassi

Uma grande promoção foi criada pela Rede de Supermercados Galassi para comemorar seus 50 anos de existência. A campanha Aniversário Arrasador oferece produtos a preços muito competitivos. Além disso, às terças-feiras e aos sábados será servido café da manhã aos clientes. “Uma data tão especial não poderia passar em branco”, afirma o responsável pela área de marketing da rede, Bruno de Salvo. A rede Galassi conta com quatro lojas na cidade de Campinas, interior de São Paulo.

Os colaboradores também foram peças-chave na celebração da data, uma vez que um almoço especial foi concedido nas quatro unidades. Além disso, os colaboradores que trabalham na frente de caixa – operadoras, menores aprendizes e gerentes – vestiram camisetas que traziam mensagens comemorativas ao aniversário.



Natural da Terra inaugura a oitava loja em Interlagos

A oitava loja do grupo Natural da Terra foi inaugurada no dia 18 de novembro. A unidade está no bairro de Interlagos, zona sul da cidade. De acordo com sócio-diretor do Natural da Terra, Florisvaldo Ruiz, a ideia é criar um ambiente capaz de surpreender os clientes. “Com o conceito Natural da Terra Hortifrúti & Emporium, essa será a primeira loja do grupo que pode ser considerada ‘completa’, com as seções de perfumaria, limpeza, higiene e presentes, além dos carros-chefes, ou seja, as frutas, os legumes e as verduras”, completa Ruiz. A loja de Interlagos possui também a Dona Padoca, de exclusividade da Natural da Terra, que oferece sucos naturais, pães, doces e lanches especiais.

A unidade recebeu investimentos de R\$ 8 milhões e tem área total de 4.800 metros quadrados. A loja, com 160 colaboradores, conta também com 60 vagas no estacionamento à disposição de 30 mil clientes que visitarão a unidade mensalmente.



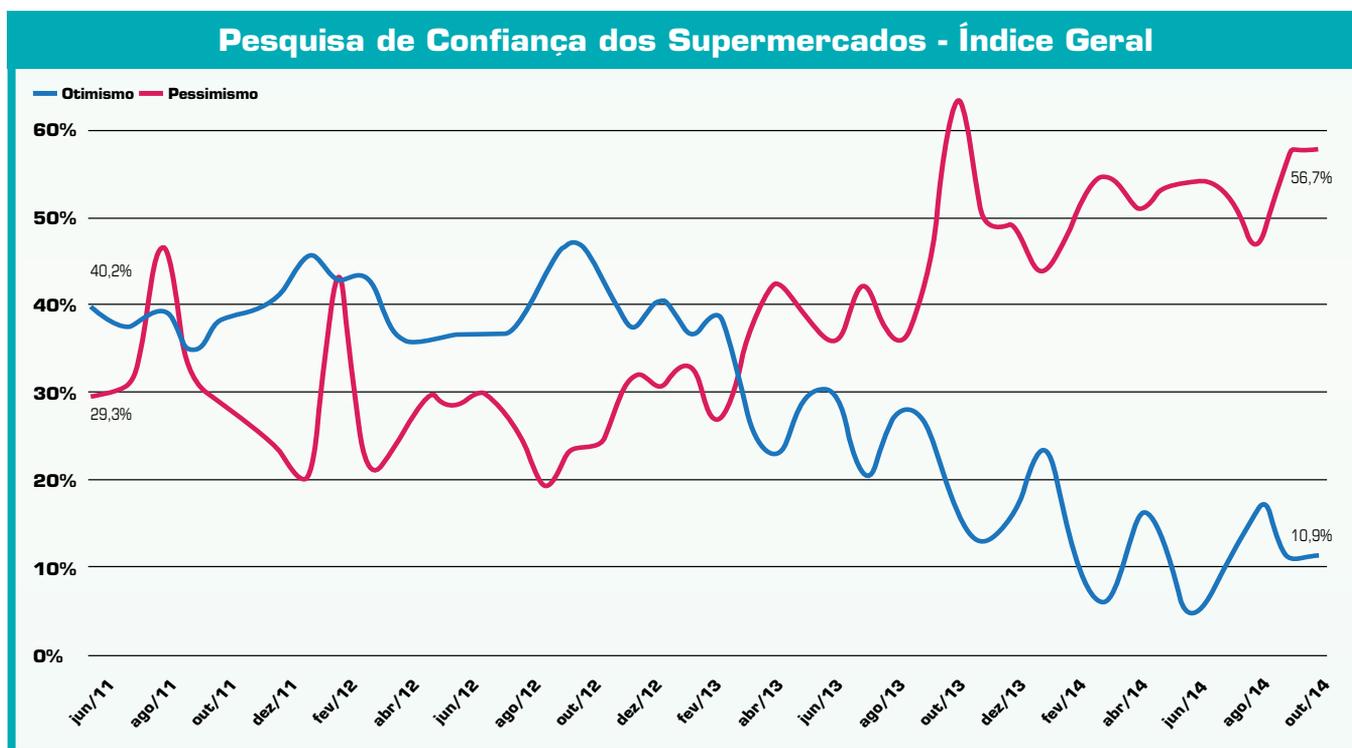
Desempenho da economia brasileira em 2014 afeta a confiança do setor supermercadista

Apenas 10,8% dos empresários do setor supermercadistas estão otimistas em relação ao cenário econômico

A Pesquisa de Confiança dos Supermercados do Estado de São Paulo (PCS/APAS) registrou, em outubro, 10,8% de otimismo em relação ao ambiente econômico atual e futuro. Do total de entrevistados, 57,5% se mostraram pessimistas e 31,8% se mantiveram neutros. Com relação ao momento atual, o otimismo atingiu 11,1%, enquanto o pessimismo foi verificado em 56,8% das pessoas consultadas e 32% se mostraram neutras. No que diz respeito à expectativa em relação ao futuro: 10,4% apontaram otimismo, enquanto 58,1% se mostraram pessimistas e 31,5% se mantiveram neutras.

Pela primeira vez ao longo de 2014 o indicador em relação à expectativa futura supera a percepção atual (11,1% contra 10,4%), o que pode ser um indicador da baixa confiança do empresário do setor supermercadista em relação à retomada do crescimento econômico para os próximos meses. E os resultados apontam que o comportamento de falta de confiança estão, principalmente, relacionados à baixa expectativa de recuperação na atividade econômica, à baixa expectativa de elevação das contratações de funcionários e na expectativa de inflação elevada e persistente para os próximos meses.

Desde meados de 2013 houve uma deterioração no comportamento do indicador de confiança do setor supermercadista, principalmente diante de um cenário econômico mais preocupante, em que a política econômica do governo não consegue estabilizar a economia e dar uma maior previsibilidade aos empresários para a tomada de decisão em relação à elevação dos investimentos ou à elevação das contratações. Dessa maneira, a economia brasileira anda de lado, e os reflexos são uma geração de emprego em desaceleração e uma perda do poder de compra, diante de um quadro inflacionário elevado e persistente que deteriora a renda das famílias. O reflexo desse cenário no setor supermercadista é um ritmo de vendas em crescimento acima de outras atividades econômicas e acima do próprio PIB brasileiro, mas é um crescimento abaixo de anos imediatamente anteriores. Desse modo, a expectativa de vendas nos supermercados para 2014 é de ligeiro crescimento em relação a 2013, diante de um cenário de inflação elevada 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)



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





O Marshmallow **MAX** fofo e delicioso.



*A Docile tem a variedade
perfeita para transformar
seus doces desejos em vendas.*

