

REVISTA O QUE ACONTECE APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO V • EDIÇÃO Nº 42 • MARÇO 2015

» SOLUÇÕES PARA AS QUESTÕES HÍDRICA E ENERGÉTICA

APAS expõe preocupações do setor ao governador, Geraldo Alckmin; lista de reivindicações emergenciais foi entregue

» Novos diretores de Mercados e Convênios abordam metas e expectativas

» Reuniões Abertas levam o tema "Eficiência energética" aos associados do estado

» Escola APAS lança cursos para capacitar colaboradores



Mensagem do Presidente *pág. 3*
APAS está atenta e agindo em prol dos associados

Por Dentro da Lei *pág. 4*
*Lei das sacolinhas em São Paulo:
 APAS orienta uso das reutilizáveis*

Diretorias

T&D *pág. 6*
Mercados *pág. 8*

Convênio *pág. 10*
Zé Eduardo assume a área

Reuniões Abertas *pág. 15*
*Reuniões Abertas da APAS priorizam o tema
 "Eficiência energética"*

Crise *pág. 16*
*Redução de custos em um cenário de escassez de
 água e energia*

Capa *pág. 12*
*Crise hídrica e energética: APAS entrega
 reivindicações ao governador, Alckmin*

Curtinhas da APAS

Feira APAS já é a maior da história *pág. 20*
Responsabilidade social em alta *pág. 20*
Ayumi chega à Itapeverica da Serra *pág. 21*
*Recorde de participantes
 na Pesquisa Salarial 2015* *pág. 21*

Indicadores *pág. 22*
Confiança do setor supermercadista reduz em fevereiro



Escola Digital de Supermercados 

8 DE MARÇO DIA INTERNACIONAL DA MULHER



Mês da Mulher

As mulheres conquistaram a independência e a igualdade. Aproveite o Dia da Mulher para conquistar excelentes resultados!

CURSOS MAIS ACESSADOS
 Atendimento ao Cliente e Profissionalismo I e II, Operador de Checkout, Prevenção de Perdas I, Administração do Estresse, Reposição de Mercadorias

**Conheça
o novo curso:**

**OS PRINCIPAIS PAPÉIS E
DESAFIOS DO FISCAL DE CAIXA**

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, 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, Omar Abdul Assaf, Orlando Morando, Palimércio de Luccas, Paulo Pompilio, Pedro Lopes Brandão, Renato Gaspar Martins, Roberti Catricala, Roberto Longo Moreno, Rogério Montolar, Ronaldo dos Santos e Sebastião Chalin Savegnago

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 Barbosa

Leste: Leandro dos Santos Galeote

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

Sul: Sérgio Samano

Val do Paraíba: Marcelo Torres Nunes



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: Thinkstock

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

APAS está atenta e agindo em prol dos associados



Estamos começando um período bastante movimentado. A crise hídrica e energética representam um enorme desafio para todos. A escassez dos recursos e a alta nos preços trazem problemas para o setor supermercadista, que precisa atender com qualidade aos consumidores e também às normas da Anvisa.

Nesse sentido, a APAS levou uma série de reivindicações ao governador do estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, a fim de buscar alternativas para enfrentar essa situação. Entre os pedidos, destaco a maior velocidade aos processos de outorga de poços artesianos e a redução das tarifas de água da Sabesp. Também fizemos um pedido junto a ABRAS para a devida atenção no que diz respeito aos encargos federais.

No que tange ao problema energético, a APAS, com o auxílio de consultorias especializadas no assunto, vem tratando o tema “Eficiência energética” nas Reuniões Abertas aos associados nas Regionais e Distritais da entidade por todo estado. Nos encontros, os profissionais passam dicas e ações para lidar com a questão, inclusive pautadas nos Guias Práticos para Supermercados mais Sustentáveis da APAS – temas “Projeto, Construção e Reforma” e “Operação e Manutenção”.

Além disso, nesta edição, falaremos de duas importantes áreas da APAS que estão sob novos comandos: a Diretoria de Mercados, assumida pelo experiente e ex-presidente da APAS Omar Assaf e a área de Convênios, que será comandada por José Eduardo Carvalho. Ambos têm muitos desafios pela frente, porém, uma experiência sólida no mercado e na APAS que só tem a agregar e que, certamente, serão fundamentais para levar benefícios aos associados.

A Pesquisa Salarial 2015 contou com mais de 250 associados participantes, um recorde que muito nos orgulha e motiva. Agradecemos o tempo dispensado para o preenchimento do questionário e esperamos que a próxima edição conte com ainda mais adeptos, afinal, trata-se de um benefício ao nosso setor.

Não podemos esquecer de uma importante data este mês: o Dia do Consumidor, que foi comemorado em 15 de março. O mais importante integrante do setor varejista, razão pela qual buscamos diariamente a melhoria de nossos processos para oferecer um atendimento de qualidade. São 50 milhões de consumidores atendidos semanalmente nos supermercados de todo o Brasil. A APAS aproveita essa data para reafirmar o compromisso de continuar oferecendo produtos e serviços que auxiliem os associados a oferecerem o melhor aos consumidores.

O caminho é lutar para que os desafios só fortaleçam tantos objetivos que prometem trazer resultados absolutamente positivos para o setor supermercadista. Mãos à obra!

Boa leitura!



Pedro Celso



Lei das sacolinhas em São Paulo: APAS orienta uso das reutilizáveis

Incentivo à utilização é fundamental para dar opções aos consumidores, além de reduzir os impactos ao Meio Ambiente

No início de janeiro de 2015, o prefeito de São Paulo, Fernando Haddad, publicou o Decreto 55.827, regulamentando a Lei 15.374, de 18 de maio de 2011, que dispõe sobre a proibição da distribuição gratuita ou venda de sacolas plásticas nos estabelecimentos comerciais do município de São Paulo. No Decreto ainda consta a obrigação de os estabelecimentos estimularem os consumidores ao uso de sacolas reutilizáveis.

Com o objetivo de oferecer uma opção de sacola ao consumidor, a fim de transportar as mercadorias e, ao mesmo tempo, ser reutilizada na coleta seletiva de resíduos, a prefeitura regulamentou, por meio da Amlurb (Autoridade Municipal de Limpeza Urbana), dois modelos de sacolas nos termos da lei: a verde, destinado aos resíduos recicláveis, tais como metal, papel, plástico e vidro; e a cinza, para o descarte de lixo comum, ou seja, restos de comida, papel higiênico, bitucas de cigarro, fralda e lâmpadas, por exemplo.



Reutilize esta sacola para entregar seu material para a Coleta Seletiva da cidade de São Paulo.



METAL
• Latas
• Ferragens



PAPEL
• Jornais
• Revistas
• Embalagens



PLÁSTICO
• Garrafas (destampadas)
• Peças



VIDRO
• Garrafas
• Cacos

Materiais que **NAO** devem ser descartados com recicláveis.

• Comida • Fraldas • Absorventes • Bituca de cigarro	PAPEL • Fita Adesiva • Papel Sujo	PLÁSTICO • Fita K7 • Objetos Grandes	VIDRO • Espelhos • Lâmpadas
---	--	---	--

Demais Materiais: Madeiras, Eletrodomésticos, Móveis e Resíduos da Construção Civil. Leve para um ECOPONTO ou ligue 156.



Linha do tempo

18/5/11

Prefeito Gilberto Kassab sanciona a Lei 15.374, que dispõe sobre a proibição da distribuição gratuita ou venda de sacolas plásticas por estabelecimentos comerciais no município de São Paulo;

6/1/15

Prefeito Fernando Haddad publica o Decreto 55.827, que regulamenta a Lei 15.374, e apresenta os modelos exclusivos de sacolas plásticas que podem ser distribuídos pelos estabelecimentos comerciais;

13/1/15

Prefeitura publica resolução com especificações técnicas das sacolas plásticas permitidas e amplia para dois modelos: verde (lixo reciclável) e cinza (lixo orgânico);

4/2/15

Prefeitura amplia o prazo para adequação dos estabelecimentos comerciais à nova lei. Prazo se estende até 5 de Abril de 2015 e também engloba a conscientização dos consumidores.

Em função do pouco tempo de adaptação à nova lei por parte dos estabelecimentos comerciais, a APAS e outros órgãos ligados ao comércio varejista se mobilizaram e se reuniram com as Secretarias de Serviços, do Verde e Meio Ambiente, além da Amlurb, a fim de debater alternativas para não prejudicar o atendimento aos consumidores, bem como não causar danos ao meio ambiente.

Para efeito de prosseguimento às questões debatidas entre as partes, a última reunião realizada com as secretarias e a Amlurb trouxe uma definição: todos os estabelecimentos terão até o dia 4 de abril de 2015 para se adequar à lei, o que significa suspender a distribuição de sacolas plásticas e, paralelamente, iniciar (ou não) a distribuição dos novos modelos apresentados pela prefeitura. O período é importante para que os consumidores também possam ser conscientizados sobre a nova prática.

Recomendação da APAS aos associados

Diante do cenário exposto acima e levando-se em consideração a importância da contribuição do setor supermercadista

Foto: Divulgação



à preservação do meio ambiente, a APAS acredita que o incentivo à utilização das sacolas retornáveis é fundamental para dar opções aos consumidores.

Por fim, a APAS continua em contato próximo com a prefeitura de São Paulo e os associados serão sempre informados sobre as ações tomadas. O Departamento Jurídico da APAS está à disposição dos associados para mais informações e eventuais dúvidas. Contatos: telefones (11) 3647-5049 e (11) 3647-5020 ou pelo e-mail juridico@apas.com.br.



Escola APAS lança cursos especiais em março

Os consultores podem ir às lojas e dar treinamento aos colaboradores, levando em consideração as necessidades do negócio

Os temas e conteúdos dos cursos da Escola APAS são pensados e preparados levando em conta, sempre, as necessidades do supermercadista, que precisa de mão de obra treinada para trabalhar. E as novidades do mês de março contemplam um total de 17 cursos que estão à disposição dos associados. Entre os destaques estão os principais papéis e desafios do fiscal de caixa, que tem o objetivo de requalificar esses profissionais nas principais atividades operacionais do cargo e desenvolver a liderança e a empatia com o cliente. Outro curso que vai chamar a atenção é de precificação de mercadorias – a chave para melhorar seus resultados, que prioriza os conceitos básicos da atividade, a composição de custo do produto e as despesas fixas e variáveis, entre outras abordagens.

Outros cursos que estão sendo bastante esperados pelos associados são os de descrição de cargos e salários, que

apresentará métodos para instruir na implantação de cargos e salários na organização, utilizando técnicas básicas para estruturação de um plano de remuneração, e o de gestão de loja. Este oferecerá o conceito de indicadores de performance e vai ensinar a montar tabelas comparativas e a fazer a análise dessa ferramenta como forma de gerir o negócio.

O resultado positivo dos cursos oferecidos pela Escola APAS é comprovado. As redes de supermercados Guarani e Poupe Bem (pertencentes ao Grupo B. A. Barbosa), que ficam na região de Amparo, reuniram lideranças em um hotel local, para um dia repleto de atividades, no final do ano passado. O foco foi o desenvolvimento dos profissionais e a integração da equipe. Entre as atividades, destacou-se a palestra “Líderes vencedores – Alta performance e comunicação”, ministrada pela consultora da Escola APAS Daniela Pereira.



Conheça os cursos disponíveis em março na Escola APAS

- Gestão de loja através dos indicadores de performance
- Como estruturar a área de recursos humanos
- Como implantar o departamento de marketing em supermercados
- Confeitaria gourmet: a nova tendência
- Descrição de cargos e salários – Módulo I
- Descrição de cargos e salários – Módulo II
- Educação corporativa na prática
- Os principais papéis e desafios do fiscal de caixa
- Gestão do atendimento no supermercado
- Grafologia: análise de personalidade através da escrita
- Liderança, motivação e equipes produtivas
- Linguagem corporal – O corpo fala, como desvendar as sinais
- Prevenção de perdas em FLV
- Precificação de mercadorias – A chave para melhorar seus resultados
- Preparação de assistente contábil
- Rotinas trabalhistas
- Técnicas de vendas

A consultora priorizou os conceitos e as técnicas fundamentais, de fácil utilização e resultados imediatos, sem perder de vista a importância no comprometimento e engajamento da equipe. “A palestra foi ótima, atingiu todas as nossas expectativas. A indicação da Escola APAS foi excelente, pois a apresentação da Daniela finalizou o proveitoso dia com uma maior motivação aos colaboradores”, afirmou o diretor de operações do Guarani, Rodrigo Barbosa.

“Já estamos em contato com a Escola APAS para trazer mais palestras e cursos para a empresa”, explicou Barbosa. “O sucesso foi tão grande que o objetivo, este ano, é promover um curso In Company todo mês na empresa. E o melhor: os próprios funcionários vão escolher o tema”, concluiu.

Segundo ele, o encontro mudou – para melhor – a performance dos colaboradores. “A palestra motivou e abriu a cabeça da equipe. Até as vendas melhoraram”, observa o diretor.

Omar Ahmad Assaf toma posse na Diretoria de Mercados

O ex-presidente da APAS vai usar a valiosa experiência adquirida na entidade, e também como supermercadista, para trazer inúmeros benefícios aos associados



O ex-presidente da APAS Omar Ahmad Assaf começa um novo desafio. O profissional, que há mais de 30 anos integra a APAS, toma posse na Diretoria de Mercados. Os associados e o setor supermercadista só têm a ganhar. O supermercadista, que presidiu a Associação entre os anos de 1997 e 2002 – época da construção da sede no bairro do Alto da Lapa, em São Paulo –, já esteve à frente da Diretoria de Mercados, por dois anos, na gestão de João Galassi.

A competência de Assaf está presente em vários avanços registrados pela APAS ao longo do tempo e, inclusive, o supermercadista tem grande parcela de contribuição no sucesso registrado pela Feira APAS atualmente. As expectativas não poderiam ser melhores. O novo diretor pretende dialogar em breve com as Regionais e Distritais, a fim de ampliar a integração entre todas as pontas da cadeia varejista. Confira o bate-papo exclusivo com a *Revista Acontece*:

Revista Acontece: Qual expectativa do senhor à frente da Diretoria de Mercados?

Omar Assaf: O setor supermercadista é dinâmico. As alterações no mercado acontecem o tempo todo e precisamos estar atentos. Temos que acompanhar com cuidado – é obrigação da APAS. A entidade cresceu e vem investindo ao longo do tempo para fazer jus à confiança depositada nela, em representar o segmento. Vamos mostrar serviço, dar continuidade ao bom trabalho que está sendo desenvolvido.

Precisamos ficar em constante contato com o associado para que seja possível administrar problemas que possam acontecer e promover as modificações que o mercado exige. As demandas só se resolvem com a boa conversa. Essa é a principal parte do processo. Cabe a nós, da Diretoria de Mercados, identificar a forma correta de agir. Ou seja, vamos saber o que

O setor supermercadista é dinâmico. As alterações no mercado acontecem o tempo todo e a APAS precisa estar atenta

é preciso fazer para entregar ao associado a resposta condizente com aquilo que ele espera da entidade que o representa.

RA: Quais serão suas primeiras medidas à frente da Diretoria de Mercados?

AO: Não temos a intenção de “inventar a roda”. O que vamos fazer é conversar com o setor, com as regionais, e com todos os canais disponíveis para identificar o sentimento do setor e não cometermos nenhum tipo de engano. Além disso, vamos conversar com o fornecedor também – ele faz parte do processo.

O fornecedor é um parceiro muito valioso. Com a proximidade, ele poderá saber cada vez mais sobre o funcionamento do nosso negócio e perceber de que forma poderá participar para agregar ao setor. A precificação é um dos pontos que precisam ser debatidos com os fornecedores. Outra prioridade será o abastecimento. Temos pequenas, médias e grandes empresas entre os mais de 1.200 associados na APAS. O abastecimento não é uniforme. Temos que pensar principalmente nas pequenas empresas. A indústria tem que atender a todos, direta ou indiretamente.

A experiência acumulada por mim nos ajudará a tomar decisões. Quando ocupei o mesmo cargo na gestão de João Galassi, tratei dessa questão e tivemos sucesso. Precisamos conversar com os fornecedores para que a distribuição aconteça como deve ser. Na cadeia do varejo, todos precisam ter condições para manter o negócio em pé. É necessário mostrar a todas as pontas a nossa realidade – o custo de uma operação supermercadista, por exemplo. Afinal, o objetivo é agradar e suprir as necessidades do consumidor. O diálogo entre supermercados e fornecedores tem sempre como base a busca e a satisfação do consumidor final. O cliente fica satisfeito e pode ter o produto de acordo como ele precisa, com as melhores condições, preço e qualidade.

Ao longo do tempo os supermercados se adequaram às necessidades do consumidor. Antigamente as lojas não ofereciam frutas, legumes e verduras às segundas-feiras. Hoje é diferente. Além disso, atualmente abrimos todos os dias, até

24 horas. Tudo para atender bem ao nosso cliente. E é esse caminho, com esse pensamento, que precisamos seguir sempre. A diretoria deve interagir com o mercado para identificar os problemas e as soluções. Nós temos a responsabilidade de abastecer 80% das famílias brasileiras.

RA: Como a Diretoria de Mercados pode auxiliar o associado no dia a dia?

OA: Vamos conversar com as Regionais sobre os nossos projetos. Conhecemos bem o setor e temos várias ideias que podem agregar valor à operação e alavancar o faturamento do associado. Sabemos que temos pela frente os desafios impostos pelo cenário econômico atual – mas eles fazem parte do processo. Tenho experiência como presidente da APAS, diretor da área de mercados, trabalhei na bolsa de cereais e, como supermercadista, acompanho tudo o que acontece com o setor. Todos os meus conhecimentos serão usados para trazer benefícios para a APAS. Estou bastante animado com o novo desafio, pois posso contribuir com o setor e com o mercado.

Omar Ahmad Assad já foi presidente da APAS. Houve grandes avanços na gestão dele, como a construção da sede atual da entidade



Boas surpresas estão chegando à Diretoria de Convênios APAS

Essa é a promessa do novo diretor da área, José Eduardo Vaz Carvalho, que chega fazendo mudanças e buscando mais benefícios ao associado

Todos os dias os associados precisam contratar serviços ou comprar produtos para cumprir exigências e manter a operação em ordem. Isso representa saída de recursos do caixa, assunto que sempre preocupa os varejistas. Mas dentro da APAS existem áreas que auxiliam o supermercadista em qualquer tema. O Departamento de Convênios, por exemplo, está a postos com o compromisso de contribuir para o desenvolvimento do setor e facilitar a operação nas lojas. Isso acontece com as crescentes parcerias feitas com instituições renomadas e com reconhecida solidez.

Na prática, para o associado, isso representa vantagens exclusivas e descontos especiais. A economia feita pode ser revertida para melhorar o negócio. A partir deste ano, quem está à frente desse importante departamento é o diretor do Supermercado Violeta, José Eduardo Vaz Carvalho. Ele toma posse na área com gás total e cheio de ideias, como é possível acompanhar a seguir.

Acontece APAS: Qual deverá ser a sua marca na Diretoria de Convênios da APAS?

José Eduardo: Estou bastante animado com a possibilidade de contribuir ainda mais com a APAS e com o varejista. Minha expectativa é poder dar à área de convênios e aos associados um leque de opções de produtos *[insumos]* e serviços que atendam o dia a dia do supermercadista. Entre meus objetivos – que são muitos – estão retribuir a confiança do presidente e dos associados no meu trabalho e na minha experiência e levar o que há de melhor em opções para os associados.

RA: Qual deverá ser a sua prioridade?

JE: A prioridade agora é rever os convênios feitos até o momento, cortar o que não está dando resultado e aprimorar os contratos existentes – os que são apreciados pelos associados. Além disso, a ideia é lançar pelo menos um convênio ou uma oportunidade exclusiva por mês, que ofereça, sempre, preços e vantagens especiais para os supermercadistas.

RA: Como o associado enxergará as mudanças?

JE: Os associados irão perceber as novidades principalmente no



“Quero retribuir a confiança do presidente e dos associados no meu trabalho e na minha experiência”, afirma José Eduardo

Divulgação

bolso. Estamos negociando insumos com preços bem competitivos. Muito provavelmente o associado, sozinho, não conseguiria as mesmas vantagens – principalmente os pequenos e os médios. A força da APAS proporciona a exclusividade nesse sentido. Para os supermercadistas as vantagens são muitas: além da redução de custos na operação, podemos oferecer um importante auxílio ao Departamento de Recursos Humanos, já que a Diretoria de Convênios proporciona benefícios importantes aos funcionários. Eu posso dar minha opinião como supermercadista sobre a área de convênios: aqui, na empresa, optamos pelos convênios odontológico, seguro, plano de saúde e certificado digital. Já utilizamos o convênio de bobinas e a empresa Mix Fiscal.

RA: Como será a atuação na Diretoria de Convênios?

JE: Nós dividimos a pasta de convênios em três frentes. A primeira é a de Convênios, com contratos mais duradouros, de no mínimo um ano. A segunda é a Oportunidade, que oferecerá produtos ou serviços com duração curta. E teremos também a Parceria – feita com outras entidades, como faculdades e universidades.

RA: O senhor gostaria de deixar uma mensagem aos associados?

JE: A mensagem aos associados que posso deixar é que utilizem e confiem nos serviços oferecidos pela Diretoria de Convênios da APAS. Estamos trabalhando muito para trazer benefícios jamais vistos. Em breve teremos surpresas.



CONVÊNIOS APAS

como
visão

CONHEÇA AS SOLUÇÕES DA APAS PARA VOCÊ ECONOMIZAR TEMPO SEM BUROCRACIA

COM O CERTIFICADO DIGITAL, VOCÊ TRANSMITE
DOCUMENTOS ON-LINE COM TOTAL AGILIDADE E SEGURANÇA

A Associação Paulista de Supermercados – APAS firmou parceria com a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo – FACESP e está oferecendo aos associados APAS o produto Certificação Digital com preços competitivos ao mercado.

Os documentos eletrônicos para que sejam aceitos e reconhecidos pela Receita Federal, é obrigatória a Certificação Digital, tecnologia que provê mecanismos de segurança para as transações eletrônicas e garante autenticidade de todos os documentos.

Associado, comunique ao seu contador e acesse já nosso portal.

E para você, não associado, entre no site www.portalapas.org.br.

Garanta esse benefício!

**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 www.portalapas.org.br.**



Crise da água

APAS expõe preocupações do setor ao governador, Geraldo Alckmin. Lista de reivindicações emergenciais foi entregue

O presidente da APAS, Pedro Celso, e representantes da diretoria se reuniram com o governador do estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, para tratar sobre a crise de água que tem afetado diversas cidades do estado. Na ocasião, Pedro Celso apresentou as principais preocupações do setor em relação a um possível racionamento de água, destacando sua essencialidade, uma vez que os

supermercados são responsáveis pelo abastecimento de 85% da população brasileira.

Ainda no encontro, a Associação apresentou sugestões para minimizar o impacto desse cenário, mantendo a qualidade no atendimento aos consumidores e o cumprimento das normas de âmbito da segurança alimentar. Entre as propostas da APAS estavam:



Divulgação



- Enquadramento do setor como atividade essencial conforme a lei federal;
- Aceleração de processos de concessão de poços nas lojas;
- Isenção da taxa de esgoto pela Sabesp e por consequência da água até a normalização do abastecimento;
- Isenção do ICMS na cadeia de geradores, cisternas e caixas d'água;
- Uma linha de financiamento para compra de geradores, cisternas e caixas d'água por meio do Desenvolve São Paulo, com subsídios e prazos estendidos;
- Redução das tarifas de água da Sabesp para fazer frente aos investimentos acima;
- Flexibilização do código das águas, permitindo a transferência entre lojas.

Alckmin elogiou e agradeceu o empenho do setor em oferecer soluções para contribuir neste momento e ressaltou que a população tem feito sua parte, mas que é importante continuar economizando.

Ações do governo

O governador aproveitou a oportunidade para demonstrar as ações objetivas que estão sendo feitas para minimizar o impacto da maior estiagem ocorrida em São Paulo, entre elas:

- Obras de ampliação da produção de água com a implementação de 29 novos reservatórios, sendo sete já entregues;
- Interligação de sistemas possibilitando maior flexibilidade no atendimento de demandas;
- Redução de perdas e um incentivo a projetos de captação de água de chuva para fins não potáveis;
- Bônus concedido para os cidadãos que reduziram o gasto

com água. Oitenta por cento dos consumidores da região metropolitana reduziram diminuíram o consumo, o que significa 100 bilhões de litros economizados em um ano;

- Gerenciamento de pressão nas redes, auxiliando na redução das perdas nas tubulações;
- Distribuição de caixas d'água para a população de baixa renda com problemas de reserva de água nas residências.

Quanto às demandas da Associação, Alckmin incumbiu o senhor Benedito Braga, secretário de Recursos Hídricos, a dar maior velocidade aos processos de outorga de poços artesianos, e o presidente da Desenvolve São Paulo, a criar linhas de crédito com juros mais atrativos para a compra de poços, cisternas e equipamentos de geração de energia.

A APAS também solicitou que, durante o período da crise, sejam desonerados os impostos para a aquisição dos equipamentos, o que foi direcionado para a Secretaria da Fazenda, e que fosse concedido um incentivo da Sabesp ao não pagamento da taxa de esgoto no uso de poços artesianos. Pedro Celso colocou os Pontos de Vendas do setor supermercadista à disposição para campanhas educativas de racionalização do consumo de água.

Pedido à ABRAS

Atenta à questão no âmbito nacional, a APAS também entregou ofício à ABRAS (Associação Brasileira de Supermercados) para maior atuação e fiscalização no que diz respeito aos impostos federais.

Reiteramos que o Departamento Jurídico da APAS está à disposição dos associados para mais informações e eventuais dúvidas. Contatos: telefones (11) 3647-5049 e (11) 3647-5020 ou pelo e-mail juridico@apas.com.br.



Reuniões Abertas da APAS priorizam o tema “Eficiência energética”

Os encontros estimulam o debate e as ideias. Os associados podem dividir preocupações e compartilhar vitórias

A APAS vai dar todo o suporte aos associados no que se refere à crise de água e de energia. A entidade busca, em parceria com consultorias especializadas, alternativas para que os associados possam driblar os desafios. O diretor da Ecosuporte, Thiago Pietrobon, levará o assunto para discussão durante as Reuniões Abertas da entidade. A primeira delas aconteceu na Distrital Leste, no dia 9 de fevereiro.

O principal tema abordado foi “Eficiência energética”. O consultor apresentou o atual cenário do Brasil e propôs soluções para aumentar a eficiência energética nas lojas, trazendo uma utilização mais consciente, em linha com o meio ambiente e até mesmo uma economia financeira.

A reunião contou com uma novidade: a transmissão simultânea por meio de telões. A equipe das áreas técnicas da APAS pode interagir nos encontros, tirar dúvidas e conhecer melhor as necessidades do associado. “O tema ‘Eficiência energética’ prendeu a atenção de todos na Distrital. O palestrante tirou várias dúvidas dos associados e estimulou o debate de ideias. Foi um encontro muito rico”, diz o diretor da Distrital Leste, Leandro Galeote. Para ele, um dos pontos mais importantes da apresentação foi a dica de como fazer a coleta da água da chuva. “Trata-se de uma prática simples que pode impactar a

quantidade de água utilizada no final do mês. O recurso pode ser usado para lavar o piso das lojas.”

O associado da Distrital Leste e diretor do Supermercado Primícia, Claudio Jardim, participou da reunião aberta e destaca que a possível falta de energia é decorrência da crise da água. “Precisamos tomar providências. Os geradores de energia podem ser a solução.”

Já a Reunião Aberta da Diretoria Regional de Campinas aconteceu na noite de 10 de fevereiro, na Churrascaria Hereford’s, com a presença de mais de 90 associados. “Eficiência energética é um assunto que faz parte da rotina dos supermercadistas. A Reunião Aberta ajudou muito e abriu caminho para que os presentes possam mudar processos”, afirma Brait.

“A Reunião Aberta abriu a mente de todos os que participaram. Estamos agilizando alguns projetos que estavam em andamento”, detalha o diretor do Supermercado Defavari, Oscar Calderon. As iniciativas estão sendo colocadas em prática nas duas lojas do Defavari, em Rio das Pedras e Piracicaba: captação da água da chuva, troca das telhas tradicionais por transparentes, para aproveitar a luz do sol, e a instalação de redutores de água nas torneiras. “Os Guias da APAS ajudaram bastante. Isso tudo é positivo para a empresa e ajuda na conscientização dos funcionários.”

Redução de custos em um cenário de escassez de água e energia

Entenda melhor a crise e como minimizar os problemas, a fim de não impactar o atendimento aos clientes

A água está acabando. A frase parece alarmista, mas resume bem a situação atual. O consumo continua o mesmo, mas a quantidade de chuva ficou bem abaixo do previsto e, por isso, o recurso pode faltar em breve para a população. Trata-se de uma crise sem precedentes que virou assunto nos principais veículos de comunicação, nas redes sociais e ganhou total preocupação do governo e da sociedade.

A energia também está passando por uma crise que pode levar ao desabastecimento, em virtude da falta de água. A tarifa cobrada dos consumidores já foi reajustada pelo governo federal, com o objetivo de frear o consumo. O cenário é igualmente preocupante.

Para o setor supermercadista essa situação pode trazer muitas complicações, pois sem água e energia fica inviável manter as operações funcionando, oferecer aos consumidores um serviço de qualidade e atender às normas da Anvisa. Nesta edição da *Acontece APAS*, o associado fica sabendo de todos os detalhes sobre as crises e de que forma pode fazer a sua parte para minimizar os problemas e garantir o funcionamento de seu negócio. Além disso, fica por dentro das alternativas disponíveis no mercado para driblar essa situação.

Como viver sem água

Os recursos se tornam escassos, e a possibilidade de rodízio de água em diversos municípios é iminente. Os supermercados precisam economizar e se preparar para um possível agravamento da crise, que traria a falta completa do recurso. É importante saber que os supermercados precisam de água potável para 75% dos gastos. Só 25% permitem a utilização da água de reuso – como para a limpeza, por exemplo.

Mas existem alternativas disponíveis. O varejista pode e deve se preparar buscando outras fontes. Além da água que recebemos hoje, é possível contar com a água da chuva, de reuso, do próprio esgoto, de poços artesianos e até a contração de caminhão-pipa.

De acordo com o diretor da Ecosuporte Assessoria Ambiental, Thiago Pietrobon – que vem fazendo uma série de palestras nas

Reuniões Abertas da APAS e foi responsável pelo conteúdo dos Guias Práticos para Supermercados mais Sustentáveis da APAS, distribuído a todos os associados –, o supermercadista pode reaproveitar o seu próprio esgoto. “A água utilizada no setor de FLV, por exemplo, pode passar por uma filtragem simples, voltar para o reservatório e ser destinada a um uso não nobre, como a limpeza de áreas externas ou para o vaso sanitário.”

A água da chuva é muito bem-vinda e pode ser usada para a limpeza do chão da loja. Em várias cidades da Grande São Paulo existe a concessão de desconto no IPTU para quem optou pela captação da água da chuva e um bônus na conta, de 30%, para os que economizarem 20% de água no mês. As normas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) determinam que o recurso pode ser utilizado em descargas de bacias sanitárias, irrigação de gramados e plantas ornamentais, lavagem de veículos, limpeza de calçadas, pátios e ruas e para usos industriais. Para desinfecção, a pessoa pode usar, basicamente, cloro.

Já a água de reuso ainda não é muito conhecida. Está entrando “na moda” por conta da crise atual. De acordo com Pietrobon, as companhias de abastecimento de água, como a Sabesp, fazem o tratamento do recurso que, antes de a crise se agravar, era jogado no rio. “O nível de tratamento dessa água é muito grande. O preço é menos da metade do valor cobrado pela água da rua. E os portais das empresas fornecem os detalhes de compra para os interessados.”

Outro caminho: o supermercadista pode utilizar a própria água já descartada. Ou seja, separar o esgoto “bom” do “ruim”. A água usada para lavar os itens de FLV, assim como a do açougue e a da padaria não precisa ir para o esgoto – pode ser reutilizada nos vasos sanitários. Os Guias APAS para Lojas Sustentáveis dão todas as dicas para que o associado possa fazer isso. O projeto das lojas novas deve priorizar essa prática. Mas as mais “antigas” podem aplicar aos poucos os novos processos. O segredo é ter linhas de água separadas para permitir o uso de água potável apenas nas pias em que há manipulação de alimentos e do esgoto também separando para permitir o reaproveitamento.

Poços artesianos

Depois que a crise da água começou a se acentuar, os poços artesianos passaram a ser bastante procurados. Trata-se de um poço perfurado para captar água no subsolo e que não depende do uso de bombas, pois a pressão liberada da própria corrente faz o serviço naturalmente. O poço artesianos tem vazão de água até mil vezes superior do que a tradicional: 2 mil litros em média. A vida útil de um poço artesianos é de aproximadamente 40 anos. Pietrobon diz que, antes de qualquer atitude, o interessado deve entrar em contato com o Daee (Departamento de Água e Energia Elétrica). “Só o Daee pode dar a outorga, após fazer avaliação do local e saber se não haverá impacto no lençol freático. É mais um caminho que o supermercadista tem para não ficar refém da água da rua.” Porém, essa solução não deve ser encarada como única, pois a disponibilidade de água é bastante variável de região para região do estado. Já existem áreas com restrição



para perfurações. Há casos de rebaixamento do nível de água subterrânea, o que significa secamento do poço. E, apesar de as outorgas significarem uma segurança para que não se capte mais água do que o reservatório é capaz de armazenar, apenas 20% dos poços são outorgados, alerta Pietrobon.

Limite

O caminhão-pipa é também uma opção – mas para uma ação de emergência, no caso de não ter mais água disponível. É possível comprar o recurso e descarregar na caixa d'água. A expectativa é de que isso não seja necessário. Mas o supermercadista deve ser informado e fazer um cadastro das empresas que fornecem o serviço. “Em caso de racionamento, é bom saber a quem recorrer”, detalha o especialista. A Sabesp tem a lista de empresas especializadas.

De qualquer forma, a grande contribuição que todos podemos dar é a economia de água. Além disso, podemos eliminar todo o tipo de perda por vazamento. Os Guias da APAS ensinam

a localizar e reter os processos. “O investimento em alguns equipamentos é altamente recomendável. A compra de lavadoras para piso e de louça é sinônimo de economia de água.” Vale lembrar que a instalação de arejadores e redutores de pressão e vazão nas torneiras representa um gasto baixo com excelentes resultados – principalmente na conta no final do mês.

Pietrobon ressalta que essas dicas valem para supermercados de todos os tamanhos. Os grandes têm mais recursos; mas os pequenos, por terem uma equipe pequena, conseguem conscientizar mais rapidamente.

Energia elétrica

Esse é outro assunto que desperta total preocupação. Não é de hoje que o debate sobre a possível falta de energia chama a atenção de cada vez mais pessoas. O que antecede a crise é a elevação de preços – uma tentativa de diminuir o consumo –, o que já aconteceu. Assim como a água, a primeira atitude a ser tomada é a economia. E os associados precisam fazer a sua parte.

É importante ressaltar que o maior consumo de energia nos supermercados vem da área de refrigerados e ar-condicionado, com 70% do total. Em segundo lugar na lista de “gastadores” aparece a iluminação, com 30%.

Os supermercadistas vão encontrar muitas dicas nos Guias da APAS. O primeiro passo é a melhora da eficiência dos equipamentos, com a manutenção preventiva. Os associados devem ter em mente que a simples limpeza dos equipamentos, como os de refrigeração, por exemplo, tem que ser feita periodicamente. A sujeira nos condensadores e mesmo o gelo nos evaporadores faz com que as máquinas tenham que trabalhar mais – e mais energia é utilizada.

Para suprir uma possível falta de energia, os associados podem optar pelos geradores de energia – a diesel e a gás natural. Para fazer a escolha, devem ser levados em conta o rendimento, os custos de manutenção e as condições de operação, sempre tendo em mente as necessidades de cada loja.

Dentro dos supermercados, a ordem é conscientizar os colaboradores. De acordo com Pietrobon, é preciso dificultar a troca de calor entre os equipamentos e o ambiente, reduzir o volume do ar a ser refrigerado e isolar as áreas com refrigeração. Além disso, a prioridade é a operação eficiente: evitar portas abertas, disposição correta dos produtos, não colocar itens aquecidos nos expositores, ajuste no tempo de degelo, só para citar alguns pontos. A modulação dos equipamentos com inversões de frequência, motores eletrônicos e válvulas de expansão eletrônica são igualmente importantes.



Você conhece os Guias da APAS?

Com a atenção voltada para a preservação do meio ambiente e o consumo consciente, a Diretoria de Sustentabilidade da APAS criou os Guias Práticos para Supermercados mais Sustentáveis – Temas “Projeto, Construção e Reforma” e “Operação e Manutenção”, respectivamente, com o apoio das consultorias SustentaX e Ecosuporte.

São obras de referência para o setor supermercadista, que promovem a sustentabilidade em todas as etapas. Trazem práticas e dicas sustentáveis, abordando temas como economia de água e energia, coleta seletiva de lixo e escolha de materiais mais ecológicos. Todas essas ações resultam em redução de custos, retorno financeiro, valorização da marca, criação de novos relacionamentos comerciais e conscientização.

Os Guias são de extrema importância em tempos de crises de água e energética e foram distribuídos a todos os associados no último ano. Caso não tenha recebido, o associado pode ligar para a Central APAS de Relacionamento, pelo telefone (11) 3647-5000.



O ar-condicionado da loja é um equipamento imprescindível nesta época de altas temperaturas. Mas o supermercadista tem que verificar as medidas para a efetiva eficiência (isolamento do ar frio e quente, pintura e proteção das paredes externas, películas de vidro e o fechamento do ar quente), o dimensionamento, a manutenção regular dos equipamentos (respeitando as orientações do fabricante, capacidade, comunicação visual, horários e frequência do uso), verificação das fontes de calor internas da loja, além do tipo de iluminação do local, que pode influenciar na temperatura do ambiente interno.

Alternativas

Mesmo com tantos cuidados, existe o medo de ficar sem energia. O mercado oferece algumas alternativas, mas ainda não são acessíveis para o varejo.

A energia solar fotovoltaica – que é a geração de energia a partir do sol – permite que placas convertam a luz solar em energia elétrica. “A solução é extremamente positiva, mas com custo altíssimo por enquanto. Ainda não existem usuários da

energia fotovoltaica no varejo”, aponta Pietrobon. O caminho para os varejistas é instalar as placas em alguns pontos da loja, como os estacionamentos, por exemplo. “Para conseguir 100% da energia de uma loja fica muito caro. Mas um projeto pequeno – demanda específica – é viável!”

Das energias alternativas, a eólica é a menos viável nos centros urbanos por conta da interferência que existe no vento. Apesar de toda a tecnologia, a energia eólica está sendo aplicada em grandes usinas geradoras no litoral e nas áreas rurais e isoladas.

Já o mercado livre de energia também está disponível, mas não há garantia de que o comprador terá a energia quando precisar. “Para fugir da crise energética, não é o caminho.” Isso porque a energia comprada é distribuída pelo Sistema Integrado Nacional. Se a energia faltar, ou se houver rodízio, estará igualmente indisponível. A vantagem é que os preços no mercado livre são negociáveis e bons contratos podem representar certa economia. Mas há regras que precisam ser seguidas, impondo riscos que podem anular os ganhos negociados.

Feira APAS já é a maior da história

A pouco menos de dois meses para o início do evento, a comercialização de espaços na área de exposição já ultrapassou a edição do ano passado, atingindo mais de 94% de ocupação (*atualizado no dia 11 de março). Com esse resultado, a Feira APAS já é a maior de todos os tempos. Sob o tema Produtividade – A serviço do consumidor, o evento será realizado entre os dias 4 e 7 de maio, no Expo Center Norte, em São Paulo. Mais informações no portal www.feiraapas.com.br.



Responsabilidade social em alta

A Feira APAS também é sinônimo de ajuda ao próximo, uma vez que a já tradicional Ação de Arrecadação, realizada nos Eventos de Lançamento pelo estado e no próprio Pavilhão do Center Norte, reúne supermercadistas, empresas expositoras e convidados na doação de alimentos e produtos de higiene e limpeza, que, posteriormente, são destinados a entidades carentes.

Só em 2014, o projeto arrecadou 40 toneladas de produtos, entregues a 17 instituições selecionadas pela ONG Canto Cidadão. Nas próximas edições da *Acontece APAS*, abordaremos as doações feitas nos Eventos de Lançamento. “A expectativa, este ano, é superar 2014”, afirma a diretora de Responsabilidade Social da APAS, Esther Gonçalves.



Ayumi chega à Itapecerica da Serra

Sexta loja da rede conta com 1.250 metros quadrados de área, 16 checkouts e cem colaboradores



Após quase dois anos de procura por um local para expansão da rede, o projeto saiu do papel e, em fevereiro, o Ayumi Supermercados abriu as portas de sua sexta unidade, localizada em Itapecerica da Serra. Com 1.250 metros quadrados de área, a loja conta com 16 checkouts e cem colaboradores.

De acordo com informações da rede, a loja atenderá, majoritariamente, o público da classe C. “Em 2015, iremos inaugurar essa unidade e modernizar as outras.”

No que diz respeito à importância da APAS para os negócios da empresa, a rede afirma que a entidade é um canal de comunicação que dissemina tendências do comércio varejista, o que facilita a tomada de decisões. “Utilizamos os cursos In Company da Escola APAS e participamos da Feira e Reuniões Abertas.”

Recorde de participantes na Pesquisa Salarial 2015

Mais de 250 supermercadistas associados responderam o questionário de perguntas que remetem à remuneração e aos benefícios praticados e concedidos nos supermercados do estado.

Todos os participantes que se identificaram receberão o material compilado em suas lojas, cujo benefício é ter em mãos informações relevantes para reter colaboradores, além de mais subsídios para a contratação e retenção mais assertiva de talentos.

Para mais informações ou dúvidas, entre em contato com a Escola APAS pelos e-mails escola@apas.com.br e relacionamento@apas.com.br ou com a Central APAS de Relacionamento, pelo telefone (11) 3647-5000.



Confiança do setor supermercadista reduz em fevereiro

Inflação elevada e PIB baixo afetam a confiança do setor supermercadista

A Pesquisa de Confiança dos Supermercados do Estado de São Paulo (PCS/APAS) aponta, em fevereiro, que apenas 6,5% dos empresários do setor supermercadista estão otimistas em relação ao ambiente econômico atual e futuro. Do total de entrevistados, 63,1% se mostraram pessimistas, e 30,4% se mantiveram neutros.

A inflação elevada e persistente aliada ao desempenho fraco da atividade econômica tem afetado o otimismo do setor, que apresenta, desde meados de 2013, um baixo nível de confiança na economia brasileira.

Com relação ao momento atual, o otimismo do setor supermercadista atingiu 4,4%, este é um dos mais baixos níveis de otimismo de toda a série histórica da pesquisa, iniciada em julho de 2011. Já o pessimismo foi verificado em 75,8%, sendo o maior nível de pessimismo de toda a série pesquisada. Esse cenário reflete um momento atual de extrema falta de confiança na condução da política

econômica, e isso decorre do fato de que o cenário de elevação de juros, inflação persistente e elevada e o baixo ritmo da geração de emprego e renda já afetam o desempenho de diversas atividades econômicas, como o varejo em geral, incluindo o setor supermercadista.

No que diz respeito à expectativa em relação ao futuro: 8,7% apontaram otimismo, enquanto 40,9% se mostraram pessimistas e 50,4% se mantiveram neutros. Por mais um mês o indicador em relação à expectativa futura supera a percepção atual (8,7% contra 4,4%), o que pode ser um indicador de esperança do empresário do setor supermercadista em relação a uma possível melhora no ambiente de negócios nos próximos meses. Vale ressaltar que, mesmo diante de um baixo nível de confiança ao longo dos últimos meses, o setor supermercadista apresenta um ritmo de vendas superior a outras atividades econômicas e um desempenho acima do próprio PIB brasileiro.

Pesquisa de Confiança dos Supermercados - Índice Geral



INSCREVA-SE AGORA NESTA EDIÇÃO DA FEIRA
APAS QUE JÁ É A MAIOR DE TODOS OS TEMPOS



apas
2015



Produtividade
A serviço do consumidor

4 a 7
de maio

Expo Center Norte
São Paulo • Brasil

As inscrições para o **maior encontro supermercadista do mundo** estão abertas.

Participe e conheça as novas tendências e os lançamentos do mercado, além dos **novos projetos especiais**, que são espaços exclusivos para os grandes setores da indústria mostrarem os seus diferenciais e fecharem **novos negócios**.



ACESSE O SITE DA FEIRA E INSCREVA-SE JÁ!

feiraapas.com.br



/feiraapas



@feira_apas



app

Patrocínio Comunicação:

ambev

Nestlé
Faz Bem

Administração e Realização:

APAS
ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS

Divulgação:

REVISTA
super Varejo

Produção e Organização:

promo
VISÃO



www.docile.com.br

www.dociblog.com.br

 facebook.com/docilealimentos

Lançamento!



**Repaginada, remodelada,
mais bonita, mais gostosa,
evoluída, diferente, poderosa:
e é assim que ela ficou.**

As balas de gelatina da Docile agora chamam-se **Gelatinex** e estão em novas embalagens, ainda mais atraentes e comerciais.

O que já era incrível, agora ainda melhor.