

# REVISTA ACONTECE APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO V • EDIÇÃO Nº 43 • ABRIL 2015

## » OTIMISMO PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS ECONÔMICOS

*APAS participa de encontros com vice-presidente da República, Michel Temer, e ministro da Fazenda, Joaquim Levy. Setor fará sua parte com muito trabalho e produtividade*



Novo convênio para  
reduzir custos do negócio



Especialista tira dúvidas sobre  
as questões hídrica e energética



Regras para vender  
pela internet



**Capa** ..... **pág. 12**  
*Encontro da APAS com Michel Temer e Joaquim Levy*

**Mensagem do Presidente** ..... **pág. 3**  
*Otimismo para enfrentar as dificuldades*

**Por Dentro da Lei** ..... **pág. 4**  
*Regras para vender pela internet*

**Diretorias**  
*Responsabilidade Ambiental* ..... **pág. 6**  
*T&D* ..... **pág. 16**

**Convênio** ..... **pág. 18**  
*Grande novidade para reduzir custos na operação*

**Social**  
*“APAS foi muito boa para mim”* ..... **pág. 20**

**Indicadores** ..... **pág. 22**  
*Inflação atinge 8,93% em 12 meses*



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



*Dia das Mães*

Os cursos e treinamentos digitais oferecidos pela E-Super geram resultados reais. Você, sua empresa e sua equipe podem se beneficiar com os seguintes cursos:

**CURSOS MAIS ACESSADOS**

Atendimento e Profissionalismo I e II, Operador de Checkout, Administração do Estresse e Prevenção de Perdas I.

**Maio**  
**Conheça o novo curso:**

**INTEGRAÇÃO**

como visco

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 Cavicchiolli, 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

**Vale do Paraíba:** Marcelo Torres Nunes



Veículo institucional da Associação Paulista de Supermercados

**Superintendente:** Carlos Corrêa

**Gerência de Comunicação e Marketing:**

Fabiano Benedetti

**Edição:** João Paulo Amorim

**Reportagem:** Neide Martingo

**Foto de capa:** Romerio Cunha

**Produção:** Promovisão - www.promovisao.com.br

**Diagramação:** Paula Valente e Paulo Garcia

**Revisão:** Jaqueline Couto

**Tratamento de imagem:** Pict Estúdio

**Produção gráfica:** Natali Andrade

**Impressão:** Pigma Gráfica e Editora LTDA

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

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

**Tiragem:** 3.000 exemplares

**Para anunciar:** (11) 3647-5027 ou

comercial@apas.com.br

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

ou (11) 3647-5000

**Acesse:** www.portalapas.org.br

**Siga-nos:** www.twitter.com/infoapas

www.facebook.com/portal.apas

## Otimismo para enfrentar as dificuldades



Ao longo dos anos, o setor supermercadista sempre enfrentou as dificuldades de peito aberto. Para se ter uma ideia, na avaliação desde a criação do Plano Real, em 1994, o IPS/APAS apresenta variação acumulada de 171,71%, enquanto que o IPCA/IBGE (São Paulo) – Alimentos e Bebidas – apresenta alta de, aproximadamente, 353% e de 369,48% no âmbito do país. A partir disso, podemos verificar o papel do setor supermercadista na busca pela manutenção dos preços em patamares estáveis, contribuindo para segurar a inflação no Brasil. Éramos tidos como os grandes vilões dos problemas econômicos que assolavam o país. Em meio aos desafios atuais, vale ressaltar que o supermercadista repassa o aumento das novas tabelas de preços de nossos fornecedores, não aumenta preços por vontade própria, afinal, somos apenas um elo da cadeia de abastecimento, que, por sinal, é impactado diariamente com inflação, alta do dólar, energia e combustível, problemas sociais e de segurança, entre outros.

Podemos dizer que março foi o mês em que a APAS fortaleceu ainda mais sua presença institucional perante os órgãos públicos. A entidade marcou presença em dois importantes eventos: o primeiro deles foi realizado em Brasília, ocasião em que estive ao lado do vice-presidente Paulo Pompilio e representantes de várias entidades do varejo para um encontro com o vice-presidente da República, Michel Temer. Apresentamos um estudo contendo propostas e ideias – uma delas, o horário flexível para os trabalhadores do varejo – para que o governo possa se aproximar ainda mais do nosso setor varejista, responsável por 22% do PIB.

Já em São Paulo, a APAS também participou de encontro com o ministro da Fazenda, Joaquim Levy. É importante observar que o momento econômico é delicado, entretanto, o governo federal pede confiança para realizar os ajustes fiscais necessários. Sejam otimistas e continuemos fazendo a nossa parte, como sempre fizemos.

Também continuemos atentos e trabalhando no que tange às questões hídrica e energética. Embora o nível dos reservatórios tenha aumentado, precisamos continuar dando exemplo a todos, por meio da economia dos recursos disponíveis e sempre em busca de alternativas para não prejudicar os nossos negócios, muito menos o atendimento aos consumidores.

Por fim, a Feira APAS e Congresso de Gestão 2015 já é a maior de todos os tempos. E, recentemente, recebemos a ilustre visita do especialista internacional e considerado o guru dos negócios, Ram Charan, que será um dos principais palestrantes do evento e abordou a produtividade aos presentes. Foi uma excelente troca de ideias com supermercadistas e patrocinadores do Congresso. O indiano fez questão de ressaltar que o otimismo é peça-chave para vencer os desafios atuais. Que assim seja!

Boa leitura a todos!



Pedro Celso



## Regras para vender pela internet

*Comércio eletrônico gera mais opções, praticidade e comodidade aos clientes. APAS apresenta regulamentações dessa atividade*

A maioria dos supermercados não oferece – ainda – a compra de produtos pela internet. Porém, não é errado afirmar que o tão falado mundo virtual é uma tendência no qual o nosso setor precisa estar atento. Em meio a um cenário repleto de consumidores mais exigentes, oferecer mais essa opção pode se tornar um diferencial perante a concorrência, a partir da maior praticidade e comodidade.

A mais recente novidade sobre tal segmento são as regras que disciplinam o comércio eletrônico, determinadas pelo Decreto Federal 7962/13 – em vigor desde 14 de maio de 2014. O Departamento Jurídico da APAS analisou o assunto e prioriza alguns pontos que devem ser levados em consideração pelos supermercados que já trabalham com e-commerce e por aqueles que desejam disponibilizar o serviço aos clientes.

Os sites e aplicativos relacionados ao comércio eletrônico devem apontar em local de destaque algumas informações

importantes, tais como: nome da empresa e número de inscrição do fornecedor, quando houver no Cadastro Nacional de Pessoas Físicas ou no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda. Os endereços físico e eletrônico, além de demais informações necessárias para localização, são igualmente importantes. Outros dados indispensáveis passam pela discriminação no preço de quaisquer despesas adicionais, como, por exemplo, os referentes à entrega do produto e às condições integrais da oferta, já inclusas as modalidades de pagamento.

Além disso, para prestar tais serviços aos consumidores, os sites também precisam apresentar um resumo antes da contratação, com informações necessárias ao direito de escolha do consumidor e também ferramentas eficazes para identificação correta – e imediata – de erros ocorridos nas etapas anteriores à finalização do negócio. É preciso que a empresa confirme imediatamente o recebimento da aceitação da oferta.



O comércio virtual é uma tendência que pode aumentar - e muito - a rentabilidade do supermercadista



“A empresa deve manter um serviço adequado e eficaz de atendimento ao comprador, que possibilite a ele tirar dúvidas, fazer reclamações, obter informações, além da suspensão ou cancelamento do contrato. A segurança também é importante, uma vez que o site deve oferecer mecanismos eficazes para pagamento e tratamento de dados do consumidor”, explica o diretor jurídico da APAS, Roberto Longo.

O decreto determina, ainda, que as contratações no comércio eletrônico devem observar o cumprimento das condições da oferta, com entrega dos produtos e serviços, no que se refere a prazos, quantidade, qualidade e adequação. Vale ressaltar: quem não se adequar pode sofrer sanções, entre elas, multa, apreensão ou inutilização do produto, proibição de fabricação da mercadoria e até cassação de licença de estabelecimento ou da atividade. “Sabemos que muitos supermercados ainda não se utilizam do e-commerce. Mas consideramos que, a médio e longo prazo, vão aderir ao serviço. Nesse sentido, é

obrigação da APAS dar todas as informações ao associado sobre o tema”, conclui Longo.

## Bom negócio

Quem já conta com o serviço de e-commerce sabe que está no caminho certo. Um exemplo é o Savegnago Supermercados, que, com 32 lojas no interior do estado, iniciou a operação em 2014, sendo oferecido em quatro das 11 cidades em que a rede tem lojas físicas. Até maio todas oferecerão a opção. “As vendas pela internet ainda são bem pequenas. Porém, em proximadamente dois anos, poderão representar até 5% do total”, afirma o diretor comercial do Savegnago, José Sarrassini.

O supermercadista detalha que o tíquete médio do cliente que opta pela internet é maior do que aquele que faz compras na loja física. “O mix de produtos do internauta é também mais rico. Trata-se de um consumidor que não busca ofertas – ele compra o que tem vontade”, conclui.



## Prioridade é economizar água e energia

*Reuniões Abertas da APAS já provocam mudanças na rotina dos associados*

A chuva apareceu e o nível do Sistema Cantareira, que abastece mais de 8 milhões de pessoas em São Paulo, finalmente aumentou. Entretanto, o problema ainda persiste, e a APAS, por meio de uma série de ações, entre elas a realização das Reuniões Abertas em todas Regionais e Distritais, segue trabalhando em prol da conscientização dos associados, com foco nas melhores práticas e soluções para economia de água e energia.

As Reuniões Abertas, realizadas nos meses de fevereiro e março, que contaram com palestra do consultor e especialista no tema, Thiago Pietrobon, diretor da Ecosuporte Assessoria Ambiental, já provocaram mudanças na rotina dos associados. O diretor da Regional Vale do Paraíba, Marcelo Torres Nunes, destaca que o encontro sanou muitas dúvidas. “A palestra

abordou refrigeração, iluminação e poços artesianos. Um dos pontos que mais chamou a minha atenção foi energia produzida com gerador a gás.”

Os ensinamentos foram tantos que Marcelo Torres Nunes saiu da Reunião Aberta disposto a realizar mudanças na empresa – a Rede Simpatia. “Já fiz os primeiros contatos para saber mais sobre energia solar e as lâmpadas de LED interessam bastante, uma vez que o uso delas representa economia na conta de luz”, explicou o diretor. “As Reuniões Abertas da APAS são excelentes e promovem a oportunidade de tirar dúvidas e a troca de ideias e experiências”, completou.

Já o diretor da Regional Presidente Prudente, Aparecido da Silva Pires, explica que as orientações sobre a manutenção



## Boas notícias para a implantação de poços artesianos

Em reunião com representantes do Dae (Departamento de Água e de Energia Elétrica), a APAS tomou ciência de ações que visam a redução da burocracia e dos trâmites para a liberação da licença de uso da água. Destaque para a dispensa da necessidade do Pedido de Autorização para Implantação de Poço, o que resulta na possibilidade de entrar diretamente com o Pedido de Execução da Obra.

Outra boa notícia é a postergação do parecer técnico da Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo), que, anteriormente exigido antes no início do processo, poderá ser apresentado ao término durante o pedido de Autorização para Uso da Água. Com essa medida, os processos poderão ocorrer em paralelo, tramitando durante a execução das obras e, conseqüentemente, reduzindo significativamente o tempo até a obtenção da licença de uso da água. A APAS acompanha de perto as resoluções e ações nesse sentido e manterá os associados informados.

dos equipamentos – limpeza de refrigeradores e aparelhos de ar-condicionado – o deixaram animado. “A palestra de Thiago Pietrobon provocou mudanças no dia a dia dos associados. A tendência é que a presença dos supermercadistas nas reuniões da APAS seja cada vez maior.”

O diretor do Supermercado Aquarius, José Lindolfo Candiño, destacou as ações preventivas como forma de se preparar e enfrentar o momento atual. O associado da Regional Vale do Paraíba, inclusive, pesquisou os preços dos geradores a gás, que, mais econômicos, devem ser instalados nas lojas. “O custo mensal de energia cairia 50%. Fiquei sabendo sobre essa possibilidade durante a Reunião Aberta na Regional e estou certo de que será benéfica para o supermercado”, comemorou.



## Não deixe faltar água e energia na sua loja

*Thiago Pietrobon responde a dúvidas e orienta os associados sobre os temas*

Reuniões Abertas: as dicas para a economia de água e energia podem ser facilmente aplicadas pelos supermercadistas

### **Revista ACONTECE – Qual o real risco de termos rodízio e/ou falta de energia?**

**Thiago Pietrobon** – Passamos por um período com muitas incertezas quanto às previsões climáticas, e os especialistas afirmam que apenas no final de abril teremos algo mais preciso. O fato é que, apesar da elevação do nível dos reservatórios para a geração de energia, ainda encontra-se abaixo do pior ano já registrado. Uma projeção simples mostra que em setembro baixaríamos além da marca dos 10% de água armazenada (que representa o gatilho para início do rodízio) e antes do fim de outubro chegaríamos a 5%, quando a estabilidade do sistema pode ser perdida.

Não é apenas o nível dos reservatórios que pode ser considerado nessa equação. A manutenção das termoeletricas, gerando 25% da energia do Brasil, garante que usemos

menos água para a geração de energia, segurando o nível dos reservatórios. Destaco, ainda, o aumento da importação de energia da Argentina e do Uruguai e o acionamento de novas termoeletricas e entrada no sistema nacional de outras hidroelétricas, tais como Teles Pires (MT) e Rio Madeira (RO). As linhas só usadas como backup também serão utilizadas para incorporar mais energia ao sistema integrado nacional, oriundas de Tucuruí (PA) e dos parques eólicos do Nordeste.

A campanha para o consumo consciente, associado ao alto custo da energia, deve afastar o risco de racionamento para este ano, porém, até que os reservatórios ultrapassem a marca dos 30%, não podemos descartar rodízios e falta de energia, uma vez que sempre estaremos operando nos limites entre oferta e demanda.

# TABLOIDE DE OFERTAS EXCLUSIVO PARA OS ASSOCIADOS APAS



CONVÊNIO APAS

OFERTAS VÁLIDAS ATÉ 18/6/2015

OFERTAS VÁLIDAS ATÉ 25/5/2015

## Bobinas térmicas com condições especiais



**BOBINA SILFER**  
Bobina térmica lisa 80 x 40 m

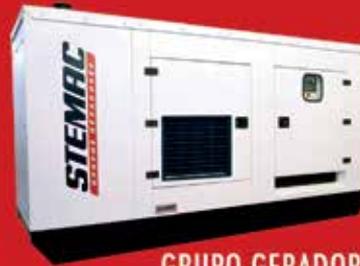
a partir de  
**R\$ 1,82**



**BOBINA AUTOPEL**  
Bobina térmica lisa 80 x 40 m

a partir de  
**R\$ 1,82**

Gerador de 220 KVA, na tensão 220/127 Vca automático com chave de transferência - Prazo de entrega de 45 dias garantidos



**GRUPO GERADOR  
CARENADO PADRÃO**  
atenuado a 85dB(A) a 1,5 m

**R\$ 81.500**  
FRETE FOB



**GRUPO GERADOR  
SEM CARENAGEM PADRÃO**

**R\$ 64.500**  
FRETE FOB

PREÇO DIFERENCIADO PARA PEÇAS E MANUTENÇÃO PREVENTIVA.  
MAIS INFORMAÇÕES TÉCNICAS NO PORTAL APAS [WWW.PORTALAPAS.ORG.BR](http://WWW.PORTALAPAS.ORG.BR).

Para realizar o seu pedido, entre em contato com a sua regional/distrital ou pela Central de Relacionamento APAS: (11) 3647-5000/convenios@apas.com.br.

CONSULTE A TABELA DE PREÇOS DE BOBINAS PERSONALIZADAS.



ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS

### **RA – O gerador pode ser uma solução?**

**Thiago** – Corretamente dimensionado, o equipamento é capaz de suprir a necessidade da loja em situações adversas. O custo para a geração de energia, com gerador a diesel ou a gás natural, chega ao dobro (ou mais) quando comparado ao custo do kWh da energia comprada das concessionárias. A única exceção ocorre no horário de ponta para aquelas lojas que estão na Tarifa Horo Sazonal Verde, quando o custo por kWh chega a ser 20% maior que do gerador. Assim, para quem pensa em ter um gerador para emergências e está na THS Verde, a sugestão é que também seja usado para operar durante a ponta, o que pode representar redução de custo. Outro ponto relevante é a necessidade de manutenção preventiva do equipamento, pois toda vantagem econômica do uso na ponta pode ser perdida em uma chamada para manutenção corretiva. Caso ainda não esteja disposto a adquirir um gerador, mas julgue ser necessário em algum momento, consulte sua concessionária de energia sobre a locação do equipamento.

### **ACONTECE – Qual a melhor forma para saber se meu contrato de energia pode ser melhorado?**

**Thiago** – Consulte seus históricos de consumo e demanda, verificando o comportamento do consumo (energia ativa e reativa) e demanda contratada (ultrapassagens e pagamentos por demanda acima da registrada). Com esses dados é possível compreender o que está sendo pago. A forma mais fácil de saber qual a melhor modalidade para a sua loja, especialmente para aquelas ligadas em média e alta tensão, é entrar no portal corporativo da concessionária de energia e procurar pela ferramenta “simulação tarifária”.

### **ACONTECE – É possível torna-se menos dependente da energia distribuída na rede?**

**Thiago** – A melhor forma ainda é reduzir o consumo por meio das inúmeras dicas apresentadas nos Guias Práticos para Supermercados Mais Sustentáveis. Para quem deseja ir mais longe, a ideia é gerar sua própria energia. Sistemas de aquecimento são as formas mais práticas de iniciar essa cultura de aproveitamento do sol. Porém, a principal ação nesse sentido é mesmo a geração de energia fotovoltaica. Os custos de implantação ainda são elevados, mas considerando a vida útil dos equipamentos e a capacidade de geração de energia, chega-se a menos de R\$ 0,10/kWh. Atualmente, o kWh não sai por menos de R\$ 0,35 e, com os recentes aumentos, deveremos trabalhar com o kWh na casa dos R\$ 0,50.

### **ACONTECE – Qual o risco de termos falta de água?**

**Thiago** – O problema está relacionado ao volume de chuvas. Porém, o risco é diferente para cada município do estado. Em geral, os sediados do centro ao noroeste do estado são abastecidos por poços profundos ou pelos grandes rios, enquanto os demais têm sentido mais o problema gerado pelas mudanças do clima, que alteram o regime de chuvas e, consequentemente, o volume dos rios, das lagoas e das represas usadas para a captação. Cada município tem se organizado para criar captações alternativas ou complementares, além de sistemas de reserva de água, visando garantir a continuidade do abastecimento mesmo durante períodos de estiagem prolongada. Consulte a prefeitura ou o departamento de água da sua cidade para mais informações.

### **ACONTECE – O que é preciso para captar água de chuva?**

**Thiago** – A captação de água de chuva ou o aproveitamento de água de condensação de ar-condicionado e drenos de câmaras de congelados/resfriados é uma solução bastante viável para os usos menos nobres (descarga sanitária, irrigação e alguns usos para limpeza).

Essa captação pode ser simples, porém, o descarte dos primeiros 2 milímetros de chuva que caem é muito importante para manter a qualidade da água armazenada, pois temos o arraste de toda sujeira (e contaminantes) que se depositaram no telhado durante o período sem chuva.

Esteja atento quanto ao bloqueio da entrada de animais no reservatório, especialmente mosquitos que utilizam a água como criadouro de larvas. E não deixe de clorar a água armazenada (cloro residual livre entre 0,5 e 3,0mg/L). A norma técnica ABNT 15.527/07 prevê ainda análises da água mensais e semestrais para o controle da qualidade e a indicação das torneiras com “água não potável”.

### **ACONTECE – Poços artesianos podem ser alternativa para a falta de água?**

**Thiago** – Sim. Porém, um poço não deve ser encarado como uma solução única e definitiva, pois há diversos casos de rebaixamento dos lençóis freáticos e áreas cuja perfuração está proibida para garantir a preservação do manancial. Além disso, o processo legal para perfuração de poços envolve a consulta ao Dae (Departamento de Água e Energia do Estado), que indicará a possibilidade de perfuração na área de sua loja. Além disso, quem usa água de poço tem menor custo pela água utilizada e continua pagando pelo esgoto gerado.



CONVÊNIO APAS

como  
visão

**DEIXE SEU SORRISO  
FALAR BEM DE VOCÊ**

**PLANOS ODONTOLÓGICOS A PARTIR  
DE R\$ 7,55 AO MÊS POR PESSOA**

**Seu sorriso é o seu primeiro cartão de visita.**

Por isso é essencial você cuidar da sua saúde bucal e **também da sua equipe**. Aproveite essa oportunidade exclusiva que a APAS oferece aos seus associados.

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



# Desafio é sinônimo de produtividade e bons resultados

*APAS participa de encontros com vice-presidente da república, Michel Temer, e ministro da Fazenda, Joaquim Levy. Associado pode aproveitar o ajuste fiscal, promovido pelo governo federal, para crescer*



O presidente, Pedro Celso, e o vice-presidente, Paulo Pompilio, estiveram em Brasília reunidos com o vice-presidente da República, Michel Temer



Representantes do setor varejista entregaram a Michel Temer um estudo inédito com análises do setor varejista. A ideia é oferecer soluções para melhorar o dia a dia do supermercadista

Do ponto de vista do empresariado e, claro, com foco nos supermercadistas, “desafio” é a palavra que melhor define o atual momento econômico do país. Muitas são as preocupações e dificuldades neste ano de ajustes, que, por outro lado, podem representar, na prática, oportunidades e amadurecimento. A história do setor supermercadista é um claro exemplo disso, afinal, mesmo em tempos de crise, ainda há motivos para prosperar – e comemorar. Um grande exemplo é o sucesso da Feira APAS 2015, que já é a maior edição de todos os tempos.

Atenta às questões econômicas e políticas, a APAS participou de grandes encontros no mês de março: primeiramente, o gerente de Economia e Pesquisa da entidade, Rodrigo Mariano, participou da reunião mensal do ACSP (Conselho de Economia da Associação Comercial de São Paulo), que contou com a presença do ministro da Fazenda, Joaquim Levy, além de empresários e profissionais ligados à economia.

Em tom otimista, o ministro da Fazenda salientou a importância da agilidade do ajuste fiscal, com o objetivo de tornar os impactos negativos “menos dolorosos” à economia. Joaquim Levy citou diversas vezes que “atitudes rápidas trarão resultados rápidos”. Na visão do gerente de Economia e Pesquisa da APAS, Rodrigo Mariano, o momento econômico atual não

permite muitos experimentos e o mercado está ansioso por resultados imediatos, a partir das políticas já adotadas pelo Ministério da Fazenda.

“Levando-se em consideração o cenário de desaceleração da atividade econômica, esse ajuste fiscal necessita estar coordenado com as ações do Banco Central do Brasil em relação à elevação dos juros, pois qualquer descompasso entre as políticas fiscal e monetária pode dificultar ainda mais neste momento, e o resultado pode não ser o esperado”, comentou o gerente da APAS.

## APAS em Brasília

Outro marco na agenda dos representantes da APAS foi a participação no encontro do setor varejista com o vice-presidente da república, Michel Temer – oportunidade em que a entidade foi representada pelo presidente da APAS, Pedro Celso, e o vice-presidente, Paulo Pompilio.

Na pauta das audiências, que também contou com a presença do ministro-chefe da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, os varejistas entregaram um estudo inédito com números e análises do setor e apresentaram propostas para simplificar as relações e aproximar mais o varejo



## Otimismo em alta

Um dos principais nomes do Congresso de Gestão da Feira APAS 2015, Ram Charan, conhecido mundialmente como o Guru da Produtividade, visitou a sede da Associação para um encontro com supermercadistas e patrocinadores do evento. O indiano fez questão de entender melhor o mercado local e o comportamento do consumidor brasileiro, para melhor adequação de sua palestra, que será realizada no dia 7 de maio, das 12h30 às 14 horas.

As palavras de Ram Charan não poderiam ser mais adequadas mediante à atual situação econômica. “Vocês são os líderes, devem ser otimistas e positivos. Momentos difíceis econômicos vêm e vão, sempre acontecerão. Não é a primeira vez. Se aumentarmos o tráfego de pessoas nas lojas, consequentemente as vendas aumentarão e, inclusive, o moral dos colaboradores, o que impacta na produtividade”, afirmou.

O palestrante enfatizou a questão da positividade, de encontros constantes com a equipe de trabalho, passando-lhes confiança e ensinamentos, e também a importância do feedback positivo aos funcionários. “Gerente de loja, por exemplo, não pode permitir energia negativa”, disse. “Em momentos de dificuldades, tem que investir e melhorar a tecnologia para ser mais produtivo. Aliás, produtividade, além de cortar custos, é também melhorar o giro do estoque.” Ram Charan ressaltou que a produtividade depende de uma boa liderança, além da definição operacional do modelo de negócios. “Precisamos de pessoas certas nos cargos certos.”

Considerado o guru dos negócios e mundialmente reconhecido e premiado, Charan já trabalhou como orientador em grandes corporações, como DuPont, General Electric, 3M e Ford. Doutor pela Harvard Business School, já escreveu 15 best-sellers nas áreas de liderança e gerenciamento, que já venderam mais de 2 milhões de cópias em todo o mundo.

do governo. Entre os pontos, destaque para colaborar com a reforma fiscal; criar alternativas para manutenção do emprego, a partir da flexibilização de trabalho; analisar as condições de crédito dos varejistas, economizar água e energia, além de intensificar a formalização das pequenas e médias empresas.

Vale ressaltar a importância do encontro, uma vez que o varejo é responsável por 22% do PIB (Produto Interno Bruto) do país, e emprega um em cada cinco trabalhadores no Brasil. Além da APAS, as seguintes entidades foram representadas: ABF (Associação Brasileira de Franchising), SBVC (Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo), ANR (Associação Nacional de Restaurantes), Abrasce (Associação Brasileira de Shopping Centers), Alshop (Associação de Lojistas de Shoppings), CNDL (Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas), IDV (Instituto para Desenvolvimento do Varejo), Abrafarma (Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias), Abras (Associação Brasileira de Supermercados), Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), Anamaco (Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção), Abaas (Associação Brasileira de Atacados de Autosserviço), Abrarec (Associação Brasileira de Relações Empresa Cliente) e Facesp (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo).

## De empacotador a gerente de loja

*Daniel de Aquino, do Berton, exalta a importância dos mais de 20 cursos que realizou na Escola APAS*

Daniel Aparecido de Aquino, 29 anos, começou a trabalhar como empacotador no Supermercado Berton aos 14 anos de idade. Atualmente, atua como gerente da empresa e, nesse contexto, o supermercadista fala com orgulho dos diversos cursos que já realizou na Escola APAS. “Foram mais de 20 cursos e, com certeza, quero fazer todos que puder. Os treinamentos são imprescindíveis para quem trabalha no setor varejista”, afirma.

Para Aquino, os cursos oferecidos pela Escola APAS se destacam, principalmente, por estarem totalmente adaptados e relacionados à rotina de atividades dos profissionais que atuam no setor supermercadista. “Os temas e conteúdo realmente qualificam os colaboradores.” O gerente destaca ainda que, após as aulas, até a forma de falar com os colaboradores mudou. “Foi um grande avanço, afinal, aprendi a ter mais paciência e a lidar com pessoas. O trabalho melhorou. Além disso, usei o que aprendi também na vida pessoal. Sou casado há cinco anos e, atualmente, sei o momento certo para abordar um assunto em casa. Eu era um pouco explosivo”, explicou. “Só tenho a agradecer à APAS”, concluiu Aquino.



**Realizei mais de 20 cursos da Escola APAS e, com certeza, quero fazer todos que puder. Os treinamentos são imprescindíveis para quem trabalha no setor varejista**

*Daniel Aparecido de Aquino*



A Escola APAS oferece cursos presenciais e on-line para os colaboradores das áreas operacionais e também para os gerentes

## Cursos para todas as demandas

Atualmente, o catálogo de cursos da Escola APAS oferece 149 opções presenciais e 85 on-line. Os gerenciais, por exemplo, atendem à parte administrativa do setor, enquanto que os relacionados a recursos humanos abordam a rotina do departamento, técnicas de recrutamento e seleção, além de dinâmicas de grupo. Também são encontrados treinamentos nos âmbitos da contabilidade, finanças, Sped fiscal e outros na área de marketing.

Os cursos operacionais, por sua vez, são elaborados para colaboradores que atuam nos diversos setores das lojas. Destaque para fiscal de caixa, reposição, açougue e padaria. “A preocupação da Escola APAS é oferecer soluções e atender a todos os colaboradores”, afirma o diretor de T&D da APAS, Antônio José Monte.

Os cursos de fevereiro e março são exemplos de toda a cobertura que a Escola APAS oferece ao associado. O diretor do

Supermercado São Jorge, Carlos Roberto Bonfim, fez questão de participar do curso fiscal de caixa. “A correria é grande e isso faz com que nos esqueçamos de alguns detalhes importantes. O curso foi bastante útil.”

Na Regional Bauru foi oferecido o curso de capacitação estratégica para gerente e líder de loja, que contou com 67 participantes. Entre eles, a diretora do Varejão Opini, Vanessa Opini. “Aprendi muito. É importante conquistar novos clientes, porém, agradar quem já compra na loja também é prioridade”, afirma.

O gerente do Supermercado Saladão, Carlos Eduardo Duarte, conta que já adotou novos processos na loja. “Organizamos um café da tarde com dez consumidores que frequentam a loja para ouvir a opinião deles sobre vários assuntos. A ação aproxima o cliente, o deixa satisfeito, e ainda temos a chance de saber o que todos pensam, a fim de mudar alguns procedimentos. O curso da Escola APAS nos proporcionou isso”, conclui o supermercadista.

## Grande novidade para reduzir custos na operação

*Tabloide de Ofertas contempla produtos, tais como geradores e bobinas térmicas, a preços especiais; pequenos e médios supermercadistas serão os mais favorecidos*

O Departamento de Convênios da APAS segue pautado pela busca em oferecer soluções aos associados, com preços, vantagens e benefícios exclusivos. A primeira novidade de 2015 é o Tabloide de Insumos, cujo informativo, em sua primeira edição, oferece uma excelente oportunidade de insumo: a bobina térmica para PDV, dos fornecedores Silfer e Autopel.

O diferencial é que, mesmo diante da oscilação da moeda norte-americana, o preço das bobinas estará “congelado” até o dia 18 de junho. Além disso, o valor pago pelo produto será pelo menos 9% menor em relação ao encontrado no mercado – sem o convênio da APAS.

“Os pequenos e médios supermercados serão os maiores beneficiados, já que não conseguiriam condições de fechar um acordo comercial tão atrativo individualmente”, detalha o diretor da área de Convênios, José Eduardo Carvalho. “A APAS oferece um convênio customizado, levando em conta as necessidades da operação da loja. O objetivo é reduzir os custos reais registrados no negócio”, complementa.

## Outro benefício

As dificuldades hídrica e energética também são prioridades do setor. Nesse contexto, a APAS traz uma boa alternativa para os supermercados associados que precisam adquirir geradores, a partir do convênio firmado com a Stamac, que oferece preços diferenciados para a aquisição, manutenção e prazo de entrega garantida. O Tabloide de Insumos esclarece todos os detalhes da exclusividade.

Vale esclarecer que os associados podem comprar modelos de gerador com grande procura pelo segmento, os de 200-220 KVA. Os valores também permanecem os mesmos até o dia 25 de maio, sendo que a entrega do produto é outro diferencial, em até 45 dias. As peças e a manutenção dos equipamentos entram no contrato de exclusividade feito com a APAS. “Isso se chama agilidade na prestação de serviço para o associado. Assim que a necessidade aparece, o supermercadista já tem a resposta que resolverá o problema”, explica Carvalho.

### TABLOIDE DE OFERTAS EXCLUSIVO PARA OS ASSOCIADOS APAS



OFERTAS VÁLIDAS ATÉ 18/6/2015

Bobinas térmicas com condições especiais



a partir de  
R\$ 1,82

BOBINA SILFER

Bobina térmica 80 x 40 m



a partir de  
R\$ 1,82

BOBINA AUTOPEL

Bobina térmica 80 x 40 m

OFERTAS VÁLIDAS ATÉ 25/5/2015

Gerador de 220 KVA, na tensão 220/127 Vca automático com chave de transferência - Prazo de entrega de 45 dias garantidos



R\$ 81.500

FRETE FOB

GRUPO GERADOR CARENADO PADRÃO

(tensão 220/127V e 1,3 m)



R\$ 64.500

FRETE FOB

GRUPO GERADOR SEM CARENAGEM PADRÃO

PREÇO DIFERENCIADO PARA PEÇAS E MANUTENÇÃO PREVENTIVA. MAIS INFORMAÇÕES TÉCNICAS NO PORTAL APAS WWW.PORTALAPAS.ORG.BR.

Para realizar o seu pedido, entre em contato com a sua regional/distrital ou pela Central de Relacionamento APAS (11) 3647-5000/convênios@apas.com.br.

CONSULTE A TABELA DE PREÇOS DE BOBINAS PERSONALIZADAS.

A área de Convênios da APAS trabalha em três vertentes. A primeira é a Parcerias, que oferece ao associado oportunidades de longo prazo. Um dos parceiros da associação é a Quality Assessoria em Seguros, que preparou preços especiais para quem precisa de seguro patrimonial – para as lojas e para a frota (automóveis) –, além do plano odontológico.

O diretor da Quality, Marcelo de Sousa, ressalta que o seguro das lojas é um diferencial, uma vez que se trata de um serviço



Os Convênios da APAS se antecipam às necessidades dos associados

pouco encontrado no mercado. Além disso, a empresa oferece o gerenciamento de riscos. “Nosso objetivo é fazer a prevenção. O risco é minimizado e o associado se sente mais seguro”, explica. A Quality leva em conta todas as particularidades do segmento na hora de fazer o seguro e orientar sobre a prevenção. É importante ressaltar que a APAS sempre busca parcerias com empresas de qualidade reconhecida, ou seja, líderes nos segmentos em que atuam.

O associado também conta com Oportunidades na área de Convênios, em suma, soluções rápidas, que surgem exatamente para cobrir uma necessidade que não pode esperar. Os convênios com os fornecedores de bobinas e geradores, por exemplo, são casos de ações sazonais que auxiliam o supermercadista.

A última é Benefícios. Nesta divisão da área, os principais beneficiados são os colaboradores dos supermercados. Os convênios são firmados com entidades, tais como faculdades e universidades. A área de Convênios está em negociações adiantadas com empresas fornecedoras de produtos e serviços e, em breve, serão anunciadas novas e valiosas parcerias.

## Otimismo em alta

A área de Convênios da APAS fecha contratos que suprem rapidamente todas as necessidades dos associados.

### Parcerias

- Consultas de Cheque – Boa Vista
- Certificado Digital – Facesp
- Linhas de Crédito – Desenvolve SP
- Seguro Patrimonial e Frota – Quality Services
- Convênio Odontológico – Prodent
- Plano de Saúde – São Francisco Saúde (Regional Ribeirão Preto)

### Oportunidades

- Tabloide de Ofertas APAS
- Bobinas Térmicas – Silfer e Autopel
- Geradores de Energia – Stemac

### Benefícios

- Seguro para Automóveis – Quality Services
- Universidades:
  - Faculdade Jaguariúna (Campinas)
  - Faculdade Moura Lacerda (Ribeirão Preto)
  - FIB (Bauru)
  - Unisanta (Baixada Santista)
  - Rio Branco (São Paulo)
  - Anhanguera (Estado de São Paulo)
  - Zumbi dos Palmares (São Paulo)
  - Unip (Estado de São Paulo)
  - Faap (São Paulo, Vale do Paraíba e Ribeirão Preto)
  - Univem (Marília)
  - Esamc (Sorocaba)
  - FEF (São José do Rio Preto)

Para mais informações, por favor, entre em contato com a Central de Relacionamento APAS, por meio do telefone (11) 36475000 ou pelo e-mail [convênios@apas.com.br](mailto:convênios@apas.com.br).

## “APAS foi muito boa para mim”

*Barnabé Almeida, diretor do Supermercado Jóia, do Guarujá, conta com orgulho sua trajetória na Associação*

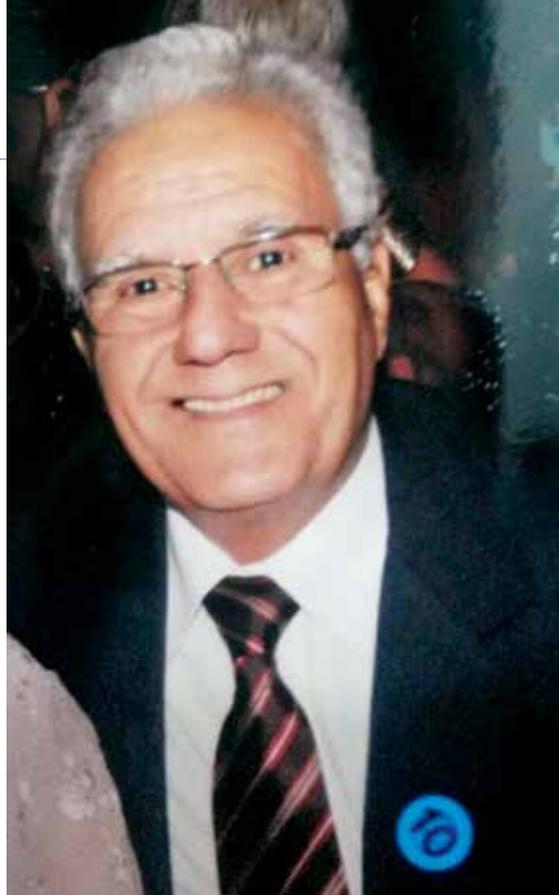
Barnabé da Silva Almeida, 78 anos, diretor do Supermercado Jóia, sediado no Guarujá, não vai todos os dias à empresa. O português de Figueira dos Vinhos, que fica a 30 quilômetros de Lisboa, prefere, muitas vezes, gerir a loja de casa. Porém, quando precisa ir até o local, trabalha em uma sala com muitas fotos na parede. Imagens que, inclusive, retratam a história do Jóia e de sua trajetória na APAS – entidade que ajudou a fundar.

Barnabé fala com muito carinho sobre a APAS, tanto que exibe fotos preciosas da primeira Convenção da Associação, realizada em outubro de 1985, no Centro Empresarial de São Paulo. “Estou na APAS desde o começo. Sempre gostei de participar da entidade. Só tenho boas lembranças do que aconteceu ao longo de tantos anos”, diz o simpático e alegre português. “Sou do tempo em que a sede da APAS ainda era na avenida São Gualter.”

O associado, que recorda o começo e enaltece o presente, nem imaginava que a APAS, em alguns anos, teria a força e a representatividade atual. “Digo sempre que a APAS é uma escola de varejo e proporciona o desenvolvimento do supermercadista. As informações que recebemos estimulam a evolução e, assim, aconteceu comigo. A APAS foi muito boa para mim”, afirma.

A atuação da entidade junto aos órgãos públicos também foi lembrada – e elogiada. “Passei pelo congelamento de preços, pela inflação alta e pelas remarcações. No passado o governo achava que os supermercadistas eram os culpados pelo aumento nos preços. A APAS ajudou no diálogo com as autoridades e, atualmente, o governo respeita a entidade, que representa e faz muito pelo setor.”

Nos dias atuais, Barnabé não frequenta a APAS com a assiduidade de outrora. Entretanto, o supermercadista não deixa de marcar presença em grandes eventos, tais como a Feira APAS, que será realizada entre os dias 4 e 7 de maio de 2015. O associado ressalta com orgulho que é conselheiro da Associação e que sua assinatura consta no balanço da entidade – todos os anos. A Associação agradece o carinho e ressalta que pessoas dedicadas e empreendedoras, como Barnabé, “escrevem” a bela história da APAS desde 1971.





CONVÊNIO APAS

PROMISSÃO

**UTILIZE OS BENEFÍCIOS  
DOS CONVÊNIO APAS NA HORA  
DE PROTEGER SEU NEGÓCIO**

**SUPERMERCADO**

## VANTAGENS A FAVOR DO SUPERMERCADISTA

A **Quality Services** oferece produtos, na área de assessoria e consultoria em seguros, especialmente desenvolvidos para supermercados. Somente associados APAS podem contratar o Seguro Patrimonial e o Seguro de Frota com **preços e condições especiais**.

### VANTAGENS PARA SEUS NEGÓCIOS:

- assistência 24 horas em todo o Estado de São Paulo;
- corretores especializados no setor de supermercados em **todas as Regionais APAS**;
- seguros com características adequadas ao perfil e às necessidades do setor, garantidos por seguradoras conceituadas;
- preços diferenciados para os associados APAS.

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



## Inflação atinge 8,93% em 12 meses

*Índice de Preços dos Supermercados (IPS), calculado pela APAS/Fipe, mostra alta de 0,57% em fevereiro*

O IPS (Índice de Preços dos Supermercados), calculado pela APAS/Fipe, apresentou alta de 0,57% em fevereiro. Em 12 meses, a elevação atingiu 8,93%, motivada, de modo geral, à pressão sobre os custos de produção e a menor disponibilidade interna de alguns produtos – seja por redução de oferta ou elevação de demanda. Aliado a isso, a elevação do dólar já afeta os preços de alguns produtos que possuem influência da moeda norte-americana, o que pressiona ainda mais a inflação.

A título de comparação, em fevereiro de 2014, a inflação em 12 meses foi de 2,02% (contra 8,93% nesse mês). Já a variação mensal dos preços no mesmo período foi de -0,47% (contra 0,57% neste mês), ou seja, houve retração nos preços em fevereiro de 2014 e, neste mês, aceleração, sendo a maior elevação para o mês desde 2010. Dessa maneira, pode ser observado que, ao longo de 2014, o comportamento da inflação se manteve em trajetória de elevação de maneira persistente e generalizada, com reflexos em toda economia.

Por mais um mês, a alta nos preços verificada em fevereiro esteve diretamente relacionada ao aumento nos preços dos produtos *in natura*, com alta de 1,86%. O destaque foram as categorias de legumes (13,42%), que incluem, entre outros itens, a cenoura e o tomate, com elevações de 16,72% e 9,88%, respectivamente. Do mesmo modo, houve aumento dos preços de verduras (6,15%), com destaque para o repolho (15,54%) e a alface (5,48%). De modo geral, a elevação dos preços dos produtos *in natura* está associada a diversos fatores, entre eles, ao clima, que tem afetado a produção, e, conseqüentemente, à disponibilidade e à oferta desses itens.

Assim, a estiagem prolongada, somada à elevação da energia, aliada à necessidade de irrigação e às elevações nos custos de transporte, afetou diretamente o custo da produção, refletindo na alta nos preços. Em 12 meses a elevação nos preços dos produtos *in natura* foi de 14,77%.

Os preços dos produtos industrializados apresentaram elevação com variação de 0,55%, relacionada, principalmente, aos preços de derivados de carnes (0,70%), panificados (0,54%) e óleos (2,25%). No caso dos panificados, a alta do dólar impacta a cotação do trigo, que pode pressionar os preços dos panificados e das massas em geral para os próximos meses. Em

relação ao óleo, a alta se deu principalmente devido à elevação no preço do óleo de soja, refletindo uma valorização no preço da soja, diante da menor área de plantio do grão nos EUA, que tende a reduzir a oferta do produto. Aliado a isso, a greve no setor de transporte no Brasil também contribuiu para uma pressão de alta nos preços. Em 12 meses a elevação nos preços dos produtos industrializados foi de 5,86%, sendo a categoria com maior estabilidade ao longo dos últimos meses, registrando, inclusive, variação abaixo da média do IPS (8,93%).

Os preços dos produtos semielaborados (carnes, leite e cereais) tiveram ligeira queda (-0,12%) impactada, principalmente, pela redução nos preços das carnes suínas (-4,44%) e do leite (-2,67%). Em 12 meses, há elevação nos preços dos produtos semielaborados de 11,24%.

Os preços das bebidas alcoólicas apresentaram alta em fevereiro, com variação de 0,34%, reflexo da elevação do preço da cerveja (0,27%) e do vinho (1,06%). Em 12 meses a alta nos preços foi de 9,44%. As bebidas não alcoólicas registram alta de 1,23%, diante da elevação, principalmente, nos preços de refrigerante (1,72%). Em 12 meses a alta nos preços foi de 9,97%.

Os preços dos produtos de limpeza apresentaram elevação de 0,73%, diante da elevação nos preços do sabão em pó (1,05%). Em 12 meses, a elevação nos preços dos produtos de limpeza foi de 10,33%. Os artigos de higiene e beleza apontaram alta de 0,63% impactados pela elevação nos preços do sabonete (1,38%) e do creme dental (2,26%). Em 12 meses, a elevação nos preços dos artigos de higiene e beleza foi de 9,18%.

Na avaliação desde a criação do Plano Real, em 1994, o IPS/APAS apresenta variação acumulada de 171,71%, o IPCA/IBGE (São Paulo) – Alimentos e Bebidas apresenta alta de, aproximadamente 353%, já o IPCA/IBGE (Brasil) – Alimentos e Bebidas tem alta de 369,48%, o IPC-FIPE tem aumento de 288,89% e o IPA/FGV tem variação de 520,36%. Assim, a evolução dos preços ao longo dos anos aponta para uma elevação mais moderada no setor supermercadista, diante de sua característica de concorrência, onde os ganhos de eficiência e produtividade, aliados às constantes negociações junto à indústria, possibilitam preços mais competitivos para serem ofertados aos consumidores.

**APROVEITE  
OS ÚLTIMOS  
DIAS PARA SE  
INSCREVER  
NA FEIRA APAS 2015**

**apas  
2015**



# Produtividade

A serviço do consumidor

**4 a 7  
de maio**

Expo Center Norte  
São Paulo • Brasil

Participe da **Feira APAS 2015**, o maior encontro  
supermercadista do mundo.

Você irá descobrir as novas tendências do mercado,  
fortalecer parcerias e fechar grandes negócios.

Associados APAS têm custo zero na inscrição até 30/4.

**Inscriva-se já!**

— Informações —  
**+55 (11) 3647 - 5300**

**ATÉ 30/4\***

Inscrições  
**GRÁTIS** para  
supermercadistas  
associados à APAS.

Associe-se já  
e aproveite  
os benefícios.

**CUSTO  
ZERO**

\* Inscrições prorrogadas. A partir de 2/5, novos valores.

**feiraapas.com.br**



/feiraapas



@feira\_apas



app

Patrocínio Comunicação:

**ambe**v

 **Nestlé**  
Faz Bem

**Valor** ECONÔMICO

Administração e Realização:

 **APAS**  
ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS

Divulgação:

REVISTA **super** 

Produção e Organização:

**promo**  
**visão**

Apoio de Mídia:

**RB**  
RADIO BANDERANTES



www.docile.com.br

www.dociblog.com.br

facebook.com/docilealimentos

# A bala de gelatina da Docile mudou por dentro, por fora e por você.

## Novo sistema de abertura

Maior facilidade para abrir, com indicação do picote.

## Novo nome e nova logomarca

Nome mais sonoro, mais claro, mais comercial. Logomarca mais dinâmica e cheia de personalidade.

## Nova janela

Produtos mais visíveis despertam o desejo dos consumidores.

## Novas cores

Cores puras e escala diferenciado, que se destaca no ponto de venda.

## Novas informações

Mais claras e redistribuídas na frente e no verso.

## Novas ilustrações

Mais divertidas e multicoloridas.

## Novas formatos

Porquinho, Tênis e muitas outras novidades vêm por aí.



**VENHA CONHECER A NOVA GELATINES NO ESTANDE DA DOCILE NA APAS**

Rua P12 / Estande 812, de 04 a 07 de maio, no Expo Center Norte/SP. Das 14h às 22h.



RS (51) 3726.2600 PE (81) 4109.2100