

REVISTA ACONTECE APAS

O CANAL DO SUPERMERCADISTA DE SÃO PAULO | ANO III • EDIÇÃO Nº 29 • NOVEMBRO 2013

PROMOÇÃO
**MARCAS
CAMPEÃS**
APAS

CONCORRA A UMA
SELEÇÃO DE
PRÊMIOS!

A CADA R\$ 30,00 EM COMPRAS
GANHE 1 CUPOM
A CADA 3 PRODUTOS
PATROCINADORES
GANHE + 1 CUPOM

1
CASA*

10
GELADEIRAS
INOX

10
TV's 46"

20
NISSAN
MARCH 8KM

E MAIS:
10 Máquinas de Lavar
10 Microondas
10 iPhones 4S
10 Bicicletas

APAS lança campanha que irá sortear R\$ 1 milhão em prêmios

Ação promocional para os consumidores acontece no 1º semestre de 2014 e tem o apoio das empresas da indústria.

Lojas associadas de todo o Estado de São Paulo podem participar

»» Parceria em Campinas promove a inclusão de pessoas com deficiência

»» Líderes do setor aprovam o 1º módulo da Academia de Varejo

»» Cultura e arte na premiação do 18º Troféu Ponto Extra

Mensagem do Presidente *pág. 3*
"Marcas Campeãs": campanha de prestação de serviço ao consumidor

Diretorias *pág. 4, 6-10, 18-19*
Relacionamento com o Associado, T&D, Assuntos Jurídicos e Financeiros, Responsabilidade Social

Case de sucesso *pág. 5*
Convênio APAS Consulta de cheques

Programe-se *pág. 11*
Calendário de Eventos APAS do mês de novembro

Capa *pág. 12*
APAS lança a campanha inédita "Marcas Campeãs"

Indicadores *pág. 20*
Por Rodrigo Mariano



Troféu Ponto Extra *pág. 14*
Cultura e arte na premiação do 18º Troféu Ponto Extra

Perfil: Dilson Leal Lucas (Dilelu Supermercado) *pág. 21*
Garis da Floresta levam lição de sustentabilidade em Içém

Lazer/Viagens: Estado do Acre *pág. 22*
O caminho das aldeias e da biodiversidade

PROMOVIÇÃO



DIA DA CONSCIÊNCIA NEGRA



A E-Super já emitiu mais de 6 mil certificados. A cada semana, 150 cursos são concluídos. Aproveite a oportunidade de capacitar sua equipe de forma rápida, eficaz e com baixo custo!
Atenção: você tem apenas dois meses para aproveitar a tabela de preços de 2013. Ligue já e faça sua adesão!

CONHEÇA OS CURSOS MAIS ACESSADOS:

Atendimento ao Cliente e Profissionalismo I, Administração do Estresse, Prevenção de Perdas I, Administração do Tempo, Higiene e Manipulação dos Alimentos.

NOVEMBRO

Conheça os novos cursos:

- FAMÍLIA DE CRUCÍFERAS (REPOLHO)
- ATENDIMENTO AO CLIENTE E PROFISSIONALISMO I (ATUALIZADO)

Conheça os novos cursos da E-Super através do site:

www.esupermercados.com

Patrocínio



Apoio



Administração



**DIRETORIA****Presidente:** João Galassi**Vice-presidentes:** Antonio Gandra, Antonio José Monte, Aparecido Omote, Armando Almeida, Aurélio José Mialich, Carlos Ely, Chalmir Savegnago, Domingos Felipe Bergamini, Edivaldo Bronzeri, Eduardo Kawakami, Erlon Godoy Ortega, Jad Zogheib, José Carlos Novellini, José Flavio Fernandes, Palimércio de Luccas, Paulo Pompilio, Omar Abdul Assaf, Orlando Morando, Pedro Celso Gonçalves, Pedro Lopes Brandão, Roberti Catricala, Roberto Longo Pinho Moreno e Ronaldo dos Santos**Diretorias Regionais/Distritais****Araçatuba:** Paulo Massaharu Takata**Baixada Santista:** Carlos Varandas**Bauru:** Emerson Luiz Svizzero**Campinas:** Alexandre Ferrato**Marília:** Carlos Alberto Binato**Presidente Prudente:** Pedro Nicolucci**Ribeirão Preto:** Aurélio Mialich**São José do Rio Preto:** Renato Martins**Sorocaba:** Marcos Leandro Tozi**Vale do Paraíba:** Fernando Shibata**Leste:** Sílvio Alves**Oeste:** José Eduardo de Carvalho**Sul:** Sérgio Samano

Veículo institucional da Associação Paulista de Supermercados

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

Fabiano Benedetti

Edição e coordenação editorial:

Fernanda Junqueira

Reportagem: Neide Martingo**Foto de capa:** Arquivo Apas**Fotografia:** Eliane Cunha, Paulo Pepe e

Arquivo APAS

Produção: Promovisão • www.promovisao.com.br**Diagramação:** Paula Valente e Paulo Garcia**Revisão:** Melina Marin**Tratamento de imagem:** Rosa Negra**Produção gráfica:** Natali Andrade**Impressão:** Ibeop Gráfica

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: 7.000 exemplares**Para anunciar:** (11) 3647-5027 oucomercial@promovisao.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/portalapas

“Marcas Campeãs APAS”: uma prestação de serviço aos consumidores

Todos os associados poderão participar desta grande campanha que sorteará R\$ 1 milhão em prêmios.

Promoção ocorre no 1º semestre de 2014



O ano está chegando ao fim e, para entrarmos em 2014 com bons negócios, a APAS preparou uma campanha inédita no setor de supermercados. Intitulada “Marcas Campeãs”, trata-se da maior ação promocional já feita por uma associação do setor – coordenada pelo vice-presidente e diretor de Gestão Operacional e Comercial da APAS, Pedro Lopes Brandão – que envolverá toda a cadeia do abastecimento do País no primeiro semestre do ano que vem. Serão distribuídos mais de R\$ 1 milhão em prêmios aos consumidores do Estado de São Paulo, incluindo uma casa, 20 automóveis, eletrodomésticos, eletroeletrônicos e smartphones.

Todos os associados poderão participar desta grande campanha com sorteio de prêmios sem ter de enfrentar a burocracia, uma vez que será responsabilidade da APAS requerer o certificado de autorização junto aos órgãos competentes. Enfim, todos sairão ganhando: os associados terão um incremento nas vendas em um período considerado de baixo movimento no segmento (início do ano); os fornecedores, que terão a oportunidade de estreitar relacionamentos com o varejo e vincular sua marca à ação; e o consumidor final, o maior beneficiado, que poderá levar para casa diversos prêmios.

Acompanhe na reportagem de capa mais detalhes desta ação e participe, ligando para sua Regional ou Distrital, para a Central APAS de Relacionamento (tel.: 11 3647-5000) ou para a agência oficial da campanha (tel.: 11 2076-0133), e faça já a sua adesão. O termo de adesão e o regulamento completo estão disponíveis no Portal APAS (www.portalapas.org.br) e no site da promoção.

Outro assunto abordado nesta edição é o sucesso da Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo, curso cujo primeiro módulo, de Gerenciamento de Categorias, será concluído neste mês. Líderes do setor supermercadista de todo o Estado de São Paulo aprenderam a trabalhar melhor as categorias de produtos em aulas ministradas pela McKinsey, líder mundial no mercado de consultoria empresarial.

Apresentamos também a cobertura institucional do 18º Troféu Ponto Extra, a maior premiação da indústria realizada anualmente pela APAS. Além de os fornecedores levarem os prêmios, ganharam obras de arte feitas por grandes artistas brasileiros. Na ocasião, Armando Peralta, ex-presidente da Associação e atual presidente do Conselho Consultivo, foi honrado com o prêmio “Homenagem Supermercadista” por sua contribuição ao setor de supermercados paulista.

Boa leitura!



João Galassi

APAS conquista novos associados

Supermercadistas já usufruem dos serviços e produtos oferecidos pela Associação, como cursos gratuitos da Escola APAS e assessoria jurídica

O quadro de associados da APAS não para de crescer. Nos meses de setembro e outubro, 24 empresas de supermercados se associaram à APAS, o que representa 26 lojas nas cidades de Areiópolis, Bauru, Brodowski, Cafelândia, Igarapu do Tietê, Jacareí, Limeira, Presidente Prudente, Promissão, Sales Oliveira, Santa Rita do Passa Quatro, Santa Rosa do Viterbo, Santo Antônio de Posse, São Bernardo do Campo,

São José dos Campos, São Paulo, Serrana, Sorocaba, Taquarivaí e Morro Agudo. Os novos associados já usufruem dos serviços e produtos oferecidos pela Associação, como os cursos gratuitos da Escola APAS, convênios com vantagens exclusivas e assessoria jurídica.

Supermercadista: para se associar ligue para a Central APAS de Relacionamento, no telefone (11) 3647-5000.

Empresa	Cidade	Regional	Empresa	Cidade	Regional
Supermercado São Pedro	Santa Rita do Passa Quatro	Regional Ribeirão Preto	Supermercado São Francisco	Promissão	Regional Bauru
Supermercado Kennedy	São Bernardo do Campo	Regional ABC	Hortifruti Santa Rita	Sales Oliveira	Regional Ribeirão Preto
Mercadinho Yamashita	São José dos Campos	Regional Vale do Paraíba	Zomper Supermercados - Loja 2	Limeira	Regional Campinas
Mercado Barreto	São Paulo	Distrital Leste	Supermercado Abile	Igarapu do Tietê	Regional Bauru
Supermercado Maurício	Santo Antônio de Posse	Regional Campinas	Tangaras Serv Supermercado	Bauru	Regional Bauru
Mercearia Compre AKI	Bauru	Regional Bauru	Mercado Alvorada III	Jacareí	Regional Vale do Paraíba
Supermercado LG	Sorocaba	Regional Sorocaba	Vilaalva Supermercado	Cafelândia	Regional Bauru
Vizinhão Supermercado	Bauru	Regional Bauru	Supermercado Garcia	Areiópolis	Regional Bauru
Supermercado Três Jota (matriz)	Brodowski	Regional Ribeirão Preto	Alimentos e Cia H3P	Santa Rosa do Viterbo	Regional Ribeirão Preto
Supermercado Três Jota (filial)	Serrana	Regional Ribeirão Preto	Mercado Colima	Taquarivaí	Regional Sorocaba
Supermercado Três Jota (filial)	Serrana	Regional Ribeirão Preto	Supermercado Flosi	Morro Agudo	Regional Ribeirão Preto
Santa Gemma	São Paulo	Distrital Sul	Supermercado Modelo	Bauru	Regional Bauru
Supermercado PP	Presidente Prudente	Regional Presidente Prudente	Supermercado Nossa Senhora Aparecida	Bauru	Regional Bauru

APAS E VOCÊ:

APAS firmou parceria com os grupos Notre Dame Intermédica e São Lucas, grandes operadoras de convênio médico do País. Com eles, os associados podem cuidar da saúde de seus colaboradores e dependentes, escolhendo planos e benefícios com condições diferenciadas. Procure sua Regional/Distrital e faça já a sua adesão!

Convênio Consulta de Cheques traz vantagens e segurança nas vendas

Ferramenta garante o acesso às informações do SCPC ao associado, que faz as negociações sem medo

Entre os muitos benefícios oferecidos pela área de Convênios APAS está a prevenção de problemas. Os associados podem contar com o acesso ao Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC), considerado a maior base de dados de informações comerciais e de crédito do País. Afinal, não adianta vender se o supermercadista corre o risco de não receber pela mercadoria. Com a parceria, os associados têm condições de checar se a vida financeira do cliente está regular, reduzindo assim a inadimplência.

A abrangência do serviço é nacional e os dados correspondem a todos os segmentos empresariais — comércio, indústria, serviços, instituições financeiras, cartórios de protestos e juntas comerciais. Quem é associado paga um valor, por consulta, bem menor do que o praticado no mercado, tem mais segurança nas decisões de vendas à vista ou a crédito, além do acesso à base de dados atualizada dos registros.

Os associados que aderiram ao convênio estão satisfeitos. O diretor do Supermercado Santa Rita, de Limeira, Cláudio Cezar de Souza, usufrui da vantagem há aproximadamente um ano. Segundo ele, o número de negócios feitos com cheque na loja é muito pequeno: hoje, a cada 100 compras, apenas uma é paga com cheque. Mesmo assim, ele não abre mão do convênio.

UNIVERSIDADES:

A APAS mantém parcerias com universidades da capital e do interior de São Paulo. Vantagens para você, sua família e funcionários. Associado, saiba mais na Central APAS de Relacionamento: (11) 3647-5000.

“Vale a pena ter o serviço, que representa segurança para o supermercadista. Não é possível pensar em trabalhar sem as informações do SCPC”, diz Souza.

A gerente administrativa do Sumerbol Supermercados (Indaiatuba), Sueli Soares, concorda. A rede, que oferece aos seus clientes o cartão private label, aderiu ao convênio há três anos. Para a concessão de crédito, a empresa necessita checar as informações dos interessados no cartão. “A ferramenta do SCPC, com o convênio da APAS, sai bem mais em conta. Nós a utilizamos também toda vez que fazemos uma venda com cheque. É bastante útil”, afirma.

Informe-se

A área de Convênios oferece várias oportunidades para os associados. Para saber mais detalhes, ligue para a Central APAS de Relacionamento, no telefone (11) 3647-5000, escreva um e-mail para convenios@apas.com.br ou procure a Regional/Distrital mais próxima.

Rede de Indaiatuba utiliza o convênio há três anos



Divulgação

Parceria da APAS com o setor público de Campinas cria curso voltado a pessoas com deficiência

Objetivo é conscientizar os supermercados sobre a importância de disponibilizar funcionários treinados para atender esses clientes.

Com o objetivo de atender melhor o consumidor com algum tipo de deficiência, a APAS firmou parceria com a Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência e Mobilidade Reduzida de Campinas, no interior de São Paulo. Com ela, os supermercadistas da cidade têm mais facilidade para encontrar os candidatos — e cumprir a Lei de Cotas nº 8213/91 (veja quadro abaixo), treinando-os a fim de prestarem um bom atendimento.

A iniciativa surgiu a partir do debate “Acessibilidade nos supermercados”, realizado em junho pela Câmara de Vereadores de Campinas, e que contou com a participação do gerente Jurídico da Associação, Roberto Borges, do vereador Luiz Lauro Filho e da secretária Municipal dos Direitos da Pessoa com Deficiência e Mobilidade Reduzida, Emmanuelle Alkmin, entre outros.

Para o presidente da APAS, João Galassi, a parceria gera frutos tanto para os supermercados como para os clientes com deficiência, que têm a certeza de que serão bem atendidos na hora de realizar suas compras. “Parabéns ao vereador Luiz Lauro Filho e à secretária Municipal Emmanuelle Alkmin pelo trabalho e esforço em tornar públicas as questões que envolvem a acessibilidade das pessoas com deficiência”, afirma.

A secretária Emmanuelle Alkmin ressalta a importância da parceria com a APAS e afirma que a Secretaria realizou vistorias nos supermercados de Campinas para verificar a acessibilidade dos estabelecimentos. “A sinergia não poderia ser melhor. É importante frisar que a pessoa com deficiência também deseja ser alvo do trabalho de marketing realizado pelas empresas e ter a possibilidade de escolha da compra dos produtos anunciados, das ofertas e promoções, mas nem sempre isso se concretiza em virtude das barreiras existentes, que precisam ser minimizadas”. E ela, também deficiente visual, completa: “É esse empenho em promover a inclusão



A APAS tem se mostrado grande parceira na implementação da acessibilidade dos supermercados de Campinas, bem como nas ações para a inclusão da pessoa com deficiência

Luiz Lauro Filho, Vereador de Campinas

que precisamos implementar para que, além de pessoas com deficiências, possamos ser apenas consumidores”.

“A APAS tem se mostrado grande parceira na implementação da acessibilidade dos supermercados de Campinas, bem como nas ações para a inclusão da pessoa com deficiência”, diz o vereador Luiz Lauro Filho.

No Dalben Supermercados, por exemplo, com duas lojas no município, trabalham 13 profissionais com deficiência, dois a

Lei de Cotas

De acordo com a Lei nº 8.213/1991, empresas com 100 ou mais empregados devem preencher parte de suas vagas com pessoas com deficiência. A quantidade mínima de colaboradores com deficiência varia conforme o número geral de empregados na organização.

Funcionários	Cota de pessoas com deficiência
De 100 a 200	2%
De 201 a 500	3%
De 501 a 1.000	4%
A partir de 1.001	5%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego



O empacotador Valmir da Silva: ajuda nas despesas da casa

Arquivo pessoal

Recado da APAS

A APAS e a Prefeitura de Campinas iniciaram um movimento que auxilia as pessoas com deficiência — trabalhadores com enorme potencial para desenvolver, à espera de uma oportunidade — e também o setor supermercadista. A parceria está fazendo a ponte entre os colaboradores e os associados. Com ela, os supermercadistas têm a facilidade de encontrar candidatos e cumprir a Lei de Cotas, e os consumidores com algum tipo de deficiência têm a certeza de que serão bem atendidos ao realizar suas compras.

que trará dicas aos associados para que possam atuar com esses profissionais. O vice-presidente e diretor de Treinamento e Desenvolvimento da APAS, Pedro Celso Gonçalves, ressalta a importância do novo curso: “O treinamento também abordará as principais necessidades de cada deficiente e a maneira de atender os clientes”.

O curso terá carga horária de oito horas e abordará, entre outros assuntos, o conceito de deficiência, a importância da inclusão social de profissionais com deficiência e como tratar profissionais com deficiências visual, auditiva, mental e de fala.

mais do que o exigido pela lei. Segundo a administradora de Recursos Humanos, Eliene Calixto Mariano, alguns chegaram por indicação de outros funcionários e também por intermédio da parceria com a Secretaria Municipal. “Eles são extremamente atenciosos, comprometidos e estão felizes com a possibilidade de trabalhar”, detalha. É o que diz o empacotador Valmir Gomes da Silva, de 38 anos, portador de deficiência mental. Ele está há três anos no cargo e se diz bastante satisfeito. “Divido o valor do meu salário com a minha mãe para ajudar nas despesas da casa. Com o restante, compro roupas e sapatos”, afirma Silva.

Em relação à acessibilidade das lojas, Eliene conta que no Dalben há piso tátil e rampa de acesso para cadeirantes. A segunda loja, construída em 2007, foi projetada levando-se em conta a necessidade de pessoas com deficiência.

Novo curso da Escola APAS

E tem mais novidades vindo por aí. Em 2014, a APAS lançará o curso “Atendendo e Trabalhando com Pessoas com Deficiência”.

A sinergia não poderia ser melhor. Precisamos promover a inclusão para que, além de pessoas com deficiência, possamos ser apenas consumidores

Emmanuelle Alkmin, secretária dos Direitos da Pessoa com Deficiência e Mobilidade Reduzida de Campinas



Carla Bassen, Prefeitura Municipal de Campinas

1ª turma: know-how da consultoria McKinsey

Arquivo APAS



Líderes do setor aprovam o 1º módulo da Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo

Conteúdo das aulas de Gerenciamento de Categorias mostrou que as informações vão ajudar no dia a dia dos supermercadistas. Associados já fazem planos para os negócios

A Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo já é um sucesso. A aula inaugural, com o módulo “Estratégia de Categorias”, foi realizada na sede da APAS, no dia 25 de setembro, com a presença de 51 profissionais de 23 supermercados associados. “A idealização do curso partiu da necessidade de melhorar o desempenho do setor varejista brasileiro”, disse o presidente João Galassi, também aluno da Academia.

Para o vice-presidente e diretor de Treinamento e Desenvolvimento da APAS, Pedro Celso Gonçalves, o curso é uma oportunidade de levar as melhores ferramentas estratégicas

de gestão às lideranças do setor, com foco no melhor atendimento aos consumidores. “Diretores e gerentes das redes de supermercados associados têm acesso a treinamentos que envolvem temas estratégicos. Com isso, facilitamos ainda mais o acesso à capacitação do setor”, ressaltou.

Os participantes ficaram bastante satisfeitos com o que ouviram. O gerente de compras dos Supermercados Confiança, Teder Berbel Senis, de Bauri (interior de São Paulo), pretende construir, a partir das aulas, uma política para vender mais e melhor na rede em que trabalha. “Queremos



Nossos objetivos passam pela melhoria do serviço e do mix de produtos, aumentando a rentabilidade e prestando um melhor serviço aos clientes

José Doniseti Vieira, diretor dos Supermercados Jaú Serve

A interação entre os colegas nos ajuda a rever conceitos e ver se estamos no caminho certo. Além disso, o conteúdo ajuda a destacar as categorias

Valéria Devigo, diretora financeira dos Supermercados Rondon



Estou muito satisfeito com o curso. Estamos fazendo um piloto para implementação do gerenciamento de categorias e exposição de produtos na unidade Butantã, e o aprendizado nos ajuda a tomar decisões na empresa

José Eduardo Vaz de Carvalho, diretor da APAS Distrital Oeste e da rede Violeta

Curso tem o know-how da consultoria McKinsey

Inscrições foram encerradas rapidamente, o que comprova o sucesso do 1º módulo

Participam do 1º módulo de capacitação, que prossegue até este mês, profissionais dos níveis gerencial e diretoria dos supermercados Violeta, Laranjão, Buissa, São Vicente, Paraná, Coop Cooperativa de Consumo, Alfredo Antunes, Enxuto, Confiança, Unissul Kuroda, Santa Cruz, Luccas, Portal, Yamauchi, Superbom, Matriz,

Delta, Estrela, Frios Carvalho, Galassi, Rondon, Marsil e Jaú Serve. Desde setembro, o grupo assiste às aulas duas vezes por mês. A carga horária é de 48 horas, divididas em 6 dias com 8 horas cada.

Para Ari Kertesz, sócio-diretor da McKinsey que ministrou o curso, o conteúdo do primeiro módulo irá gerar impacto direto nos negócios do varejo e auxiliar os alunos a estabelecerem diretrizes para aspectos importantes referentes à tomada de decisão. "A empresa tem que definir e priorizar, por exemplo, um diferencial em relação à concorrência, seja preço, sortimento, conveniência ou serviço".



Wellington Ribeiro

Vamos aplicar na prática os conhecimentos adquiridos no curso, que engloba a seleção das categorias, bem como a proposta de valor dos produtos de maneira adequada

*Wellington Ribeiro de Paula,
comprador do Unissul Kuroda*

oferecer aquilo que o cliente deseja”, conta. Ele ressalta que foi possível aprender com os cases de sucesso e, mais importante, mostrar suas dificuldades a fim de encontrar caminhos para quebrar as barreiras.

O diretor de vendas dos Supermercados Jáú Serve, José Doniseti Vieira, destaca a importância de adequar os conhecimentos à rotina de trabalho com o objetivo de balizar a correta gestão do negócio. “Nossos objetivos passam pela melhoria do serviço e do mix de produtos, aumentando a rentabilidade e prestando um melhor serviço aos clientes”. Já na visão do diretor administrativo da rede Tome Leve, Sérgio Antônio Daher, o curso possibilitará um melhor resultado da empresa a partir dos conhecimentos adquiridos sobre a melhor maneira de trabalhar os produtos no dia a dia.

Teoria e prática

A diretora financeira dos Supermercados Rondon (Araçatuba), Valéria Devigo, destaca o aprendizado com foco em cada uma das categorias de produtos comercializadas na rede varejista, que hoje passa por um processo de mudança e renovação. “A interação entre os colegas nos ajuda a rever

conceitos e ver se estamos no caminho certo”. Ela diz que pretende trabalhar melhor o setor de padaria da empresa: “queremos torná-lo mais rentável”.

Novas turmas em 2014

Os interessados em participar da segunda turma da Academia de Varejo podem preencher o formulário disponível no Portal APAS: www.portalapas.org.br.

Recado da APAS

Educação e profissionalização fazem parte de uma das principais bandeiras levantadas pela APAS. Não basta que os colaboradores busquem melhorar e aprimorar conhecimentos. Os gestores e diretores precisam dar o exemplo e demonstrar que o crescimento é a chave para se conseguir o progresso pessoal e também do setor supermercadista. Por isso, a associação investe nesta área como forma de criar oportunidades para que todos possam aprender.

APAS E VOCÊ

- Associados têm lojas e frotas protegidas com assistência 24 horas no Estado de São Paulo. Seguros com características adequadas ao perfil e às necessidades do setor, garantidos por seguradoras conceituadas internacionalmente. Para mais informações, ligue (11) 3647-5000 ou envie email para convenios@apas.com.br.



Dia 5

- Reunião do Comitê de Segurança Alimentar, às 9h, na Sede

Dia 6

- Curso descentralizado Escola APAS: Operação de checkout (SINCOVAGA, em Guarulhos, SP)

Dia 7

- Reunião de Diretorias Executiva e de Regionais e Distritais APAS, no Hotel Bourbon Atibaia, em Atibaia, SP
- Curso descentralizado Escola APAS, Regional Araçatuba: Prevenção de perdas em supermercados (ACITA - Associação Comercial, Industrial, Transporte e Agrícola de Pereira Barreto, em Pereira Barreto, SP)

Dias 8 a 10

- Evento Família 2013, no Hotel Bourbon Atibaia, em Atibaia, SP

Dia 12

- Dia do Supermercadista
- Curso descentralizado Escola APAS, Regional Campinas: Frios e laticínios em supermercados: curso básico (ACE - Associação Comercial e Empresarial de Jundiá, em Jundiá, SP)
- Curso descentralizado Escola APAS, Regional Ribeirão Preto: Frutas, legumes e verduras em supermercados: curso básico (ACISC - Associação Comercial e Industrial de São Carlos, em São Carlos, SP)

Dia 19

- Curso descentralizado Escola APAS, Regional Baixada Santista: Açougue em supermercados: curso básico (ACIAR - Associação Comercial de Registro, em Registro, SP)

Dia 13

- Caravana da Regional Bauru, na Sede
- Curso descentralizado Escola APAS: Formando uma equipe com postura vendadora (Sincomércio - Sindicato do Comércio Varejista do ABC, em Santo André, SP)
- Reunião aberta para associados da Regional Campinas

Dia 21

- Confraternização de final de ano da Regional Marília, no Buffet Zequini (Golden Palace), às 20h

Dia 20

- Reunião aberta para associados das Regionais São José do Rio Preto e Bauru

Dias 21 e 22

- Oficina prática de Confeitaria das Distritais, na Escola Senai "Horácio Augusto da Silveira", em São Paulo

Dia 25

- Reunião aberta para associados da Regional Vale do Paraíba

Dias 26 e 27

- Últimas aulas do 1º Módulo da Academia ABRAS, APAS e McKinsey de Varejo - Estratégia de Categorias, na Sede

Dia 26

- Curso descentralizado Escola APAS, Regional Campinas: Como preparar sua loja e sua equipe para as vendas de fim de ano (ACIL - Associação Comercial e Industrial de Limeira, em Limeira, SP)

Dia 27

- Reunião aberta para associados da Regional Ribeirão Preto e da Distrital Oeste

Dia 28

- Curso descentralizado Escola APAS: Jornada de trabalho: temas atuais, relevantes e controversos (Sincomércio - Sindicato do Comércio Varejista do ABC, em Santo André, SP)
- Reunião aberta para associados da Regional Presidente Prudente e das Distritais Sul e Leste

*** Informe-se na Central APAS de Relacionamento, no telefone (11) 3647-5000

APAS E VOCÊ

Invista na capacitação de seus colaboradores. Acesse a grade de cursos da Escola e faça sua inscrição on-line, no Portal APAS (www.portalapas.org.br).

Marcas Campeãs APAS: a campanha que irá sortear R\$ 1 milhão em prêmios aos consumidores

De forma inédita, APAS cria uma ação promocional de peso que envolve toda a cadeia do abastecimento. Ação conta com o apoio das empresas da indústria e acontece no 1º semestre de 2014

A Associação prepara, em primeira mão, a campanha “Marcas Campeãs APAS”, a maior ação promocional já feita por uma associação do setor e que envolverá toda a cadeia do abastecimento do País. A promoção será realizada no primeiro semestre de 2014, e o objetivo é proporcionar benefícios aos associados e aumentar as vendas do setor. A expectativa é que todos os associados do Estado de São Paulo participem da ação.

Os supermercadistas poderão oferecer aos seus clientes a oportunidade de participarem de uma campanha promocional de enorme impacto, que vai distribuir mais de R\$ 1 milhão em prêmios, entre eles uma casa e 20 automóveis. “A campanha vai ajudar a incrementar os negócios dos nossos associados”, afirma o vice-presidente, diretor de Gestão Operacional e Comercial da APAS e responsável pela campanha, Pedro Lopes Brandão. “Marcas Campeãs reforçará a credibilidade e a força da APAS. A ação vai ampliar as condições de venda dos supermercados paulistas”.

A APAS vai promover e gerenciar a campanha em todos os supermercados associados. De acordo com Ronaldo Cunha, diretor geral da Star Trade (agência oficial que promove a campanha), “Marcas Campeãs” é uma ação promocional na modalidade sorteio que será certificada junto aos órgãos competentes. “Para os supermercados, participar de uma campanha grandiosa como esta é uma oportunidade preciosa. O custo é baixo e eles darão aos clientes a chance de concorrer a prêmios valiosos sem enfrentar burocracia”, afirma.

Como funciona a campanha

A cada R\$ 30 em compras ou seus múltiplos, o consumidor ganhará um cupom e concorrerá aos prêmios, sendo que a cada três produtos participantes das empresas patrocinadoras da ação, levará um cupom adicional, e assim sucessivamente.

Os supermercadistas também concorrerão a prêmios: as lojas em que saírem o sorteio da casa e dos dois primeiros automóveis levarão o utilitário Kangoo (okm). E os fornecedores, que participarão com cotas de patrocínio, terão inúmeras vantagens. Além de intensificarem o relacionamento com os varejistas — o que garante a rentabilidade, duradoura — terão a sua marca vinculada à ação. Com isso, os produtos ganharão maior visibilidade.

Para o diretor de Regionais e Distritais APAS, Palimércio de Luccas, com a promoção os associados poderão alavancar as vendas de suas lojas, num período em que tradicionalmente é considerado de baixo movimento, no início do ano. “É uma campanha milionária em prêmios que irá chamar a atenção dos consumidores; além disso, os supermercadistas participantes terão todo o apoio da APAS”, ressalta.

Denise Ribeiro



O diretor Pedro Lopes e o presidente João Galassi lançam a campanha a supermercadistas

Saiba mais

Quem poderá participar?

Poderão participar da campanha “Marcas Campeãs” todos os supermercados associados da APAS, no Estado de São Paulo. A ação acontece no primeiro semestre de 2014.

Após o associado manifestar o seu desejo de participar da campanha, como deverá proceder?

Basta ligar para a sua Regional/Distrital, para a Central APAS de Relacionamento, no telefone (11) 3647-5000, ou para a agência oficial da campanha - tel.:(11) 2076-0133. O prazo para adesão vai até o dia 29 de novembro.

Haverá algum custo para o associado participante?

O investimento será baixo: o associado arcará apenas com a compra dos cupons e o frete de entrega dos materiais promocionais de suas lojas. O kit promocional com os materiais de PDV (banners, cartazes e precificadores) estará disponível no site da promoção, a ser divulgada em breve no Portal APAS. O primeiro será entregue gratuitamente ao associado, que poderá imprimir a sua logomarca no material.

Quais são as vantagens da campanha?

Uma das principais vantagens é que o associado não precisará enfrentar a burocracia, uma vez que a APAS fará a certificação junto aos órgãos competentes. Será uma

oportunidade de o supermercadista elevar as vendas de suas lojas e beneficiar os clientes, trazendo vantagens também ao fornecedor participante e ao consumidor. Além do kit promocional, o associado poderá divulgar a campanha utilizando seus veículos de comunicação, como rádio interna e tabloides.

A loja participante precisa disponibilizar à venda todos os produtos participantes da promoção?

Não. Ficará a critério do supermercadista a definição dos produtos das empresas patrocinadoras participantes que serão vendidos em sua loja — caso ainda não o faça, mas vale lembrar que quanto mais consumidores participarem, maiores são as chances de ganhar os prêmios. O supermercadista também poderá ganhar: cada loja em que sair o sorteio da casa e dos dois primeiros automóveis levará o utilitário Kangoo (marca Renault), zero quilômetro.

Quais serão os prêmios sorteados?

Serão mais de R\$ 1 milhão em prêmios: uma casa (no valor de R\$ 200 mil em barras de ouro), 20 automóveis Nissan March (zero quilômetro), 10 micro-ondas, 10 refrigeradores, 10 TVs 46 polegadas, 10 lavadoras de roupa, 10 bicicletas e 10 smartphones iPhones.

Participe! Acesse o Portal APAS e assine o termo de adesão até o dia 29 de novembro. Ligue em sua Regional/Distrital, na Central de Relacionamento (tel.: 11 3647-5000) ou na agência oficial da campanha (tel.: 11 2076-0133).

Como participar

Qualquer associado pode aderir à campanha: basta ligar para sua Regional/Distrital ou para a agência oficial Star Trade, no telefone (11) 2076-0133, e assinar um termo de adesão. O investimento é baixo: haverá apenas o custo dos cupons e do frete dos materiais promocionais utilizados nas lojas. O material promocional — banners, cartazes, folhetos — estará disponível no site da campanha, a ser divulgada em breve no Portal APAS, e os associados poderão imprimir a sua logomarca.

Até o dia 28 de outubro (data de fechamento desta edição), mais de 20 empresas da indústria já tinham aderido à promoção, com mais de 200 produtos. “Marcas Campeãs envolve toda a cadeia varejista. Fornecedores e supermercadistas que não se conheciam passarão a se relacionar. E o consumidor ficará satisfeito com a possibilidade de ganhar prêmios valiosos”, detalha Cunha. “Normalmente as campanhas partem dos fornecedores; esta é a primeira vez que uma associação cria uma ação desta magnitude”.



Directorias com Gilberto Xandó, presidente da Vigor e vencedor "Executivo do Ano"

Denis Ribeiro



Cultura e arte na premiação do 18º Troféu Ponto Extra

Fornecedores do ano foram premiados durante evento no Espaço APAS. Destaques da noite foram Gilberto Xandó (Vigor) e Ricardo Citrângulo (Nestlé); ex-presidente Armando Peralta também foi homenageado

Mais uma edição do Troféu Ponto Extra premiou no dia 10 de outubro as melhores empresas da indústria, escolhidas pelo setor supermercadista. Na 18ª edição, associados votaram nos fornecedores que mais se destacaram no ano e que se tornaram, além de parceiros de trabalho, amigos. Os destaques foram apontados, aplaudidos e reconhecidos. Foi uma noite marcada por sorrisos, emoção, agradecimentos e boas conversas que darão combustível para o próximo evento, em 2014.

A noite reuniu mais de 400 pessoas no Espaço APAS Centro de Convenções, importantes executivos do setor supermercadista e da indústria nacional. Desta vez, a APAS escolheu o tema "Galeria de Arte", afinal, o relacionamento entre indústria e varejo é considerado uma arte, destacada em cada uma das obras expostas no local e criadas por artistas renomados. Os quadros foram entregues aos vencedores das 26 categorias participantes.



Executivo de Vendas do Ano:
Ricardo Citrângulo (vice-presidente de Vendas da Nestlé Brasil)



Executivo do Ano: Gilberto Xandó
(presidente da Vigor Alimentos)

Homenagem Supermercadista

Armando Peralta foi presidente da APAS entre os anos de 1991 e 1996. Em uma de suas gestões, foram criadas as diretorias regionais

O prêmio “Homenagem Supermercadista” foi concedido a Armando Peralta, sócio-fundador das Redes Peralta e Paulistão de Supermercados. Peralta, há 30 anos membro diretivo da APAS, é reconhecido dentro e fora do setor supermercadista, e na noite de premiação mostrou os motivos de tanta admiração. O supermercadista já recebeu os títulos de Cidadão Paulistano — outorgado pela Câmara Municipal de São Paulo — e de “Empresário do Ano”, pela Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo. Peralta foi presidente da APAS nas gestões 1991-1992, 1992-1994 e 1994-1996. As diretorias regionais, responsáveis pelo progresso da entidade, por exemplo, surgiram em sua gestão com o



Armando Peralta (ao centro) com a homenagem, ao lado de João Galassi e João Sanzovo

objetivo de criar espaços onde os associados pudessem se encontrar e receber suporte para discutir temas de interesse do setor.

Hoje, é presidente do Conselho Consultivo e vice-diretor de Administração, Finanças, Ações Sociais e Patrimônio da APAS, e também vice-presidente da Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS). “A APAS é um lugar de relacionamento, amizades e troca de ideias. Aqui somos uma família. Por esse motivo, é uma honra receber essa premiação da associação, a qual divido com toda a minha família aqui presente”, concluiu.

Durante a cerimônia de entrega dos troféus, o artista visual Achiles Luciano pintou uma tela ao vivo, com o tema do evento, sorteada ao final entre os presentes.

O presidente da APAS, João Galassi, abriu a cerimônia fazendo uma homenagem a um dos principais produtores de vinho do País, Ângelo Salton Neto, falecido em 2009. O troféu “Executivo do Ano” foi entregue a Gilberto Xandó, presidente da quase centenária Vigor Alimentos, escolhido principalmente pelo foco no reposicionamento da categoria de iogurtes no Brasil, enquanto o prêmio “Executivo de Vendas do Ano” foi para o vice-presidente de Vendas da Nestlé Brasil, Ricardo Citrângulo. Já o ex-presidente da APAS, Armando Peralta, recebeu a “Homenagem Supermercadista” (veja box acima).

A escolha dos vencedores é composta por três etapas: a votação realizada pelos supermercadistas associados, avaliação da Nielsen (nas categorias auditadas pela empresa) e nota de relacionamento com a Associação. Os resultados são validados mediante a atuação da empresa de auditoria BDO.

É gratificante ver o meu pai ser lembrado em um momento tão especial, e isso só mostra que vale a pena construir uma vida pautada no amor, generosidade e humildade

Luciana Salton, diretora executiva da Salton e filha de Ângelo Salton



18º Troféu Ponto Extra premia fornecedores

Mais de 400 pessoas prestigiaram a 18ª edição do Troféu Ponto Extra, no Espaço APAS Centro de Convenções. Veja nas fotos.

Fotos > Denis Ribeiro



1. **Mário Fernando Laureano** (Selmi), **José Eduardo de Carvalho** (APAS Distrital Oeste) e **Fábio Camarotti Ferreira** (Cielo) | 2. **Fábio Levalessi**, **João Paulo dos Santos** e **Fábio Carbone** (Ebba – Sucos Maguary e Dafruta, vencedora da categoria Bebida Não Alcoólica, junto com Coca-Cola) | 3. Equipe da rede Matriz: o casal **Mayara Nardi** e **Caio Almeida**, **Ana Paula Hissatugu** (diretora da APAS Regional ABC) e **Pedro Rovina**, com **Gustavo Alfonso** (Santi Indústria e Comércio) | 4. Mãos à obra: o artista visual **Achiles Luciano** pinta quadro sorteado durante o evento | 5. **João Galassi** e **João Sanzovo** com a família Peralta: **Vera Regina**, **Silvana**, **Luiz Gustavo**, **Armando** (o homenageado) e **Ricardo de Carvalho** | 6. **Jad Zogheib**, **Chalim Savegnago** e **João Galassi** entregam o prêmio “Executivo de Vendas do Ano” a **Ricardo Citrângulo** (Nestlé) | 7. Os vice-presidentes da APAS **Jad Zogheib** e **Chalim Savegnago** e o presidente **João Galassi** com a família Xandó: o patriarca **Gil Roberto**, o homenageado **Gilberto Xandó** (presidente da Vigor e vencedor da categoria “Executivo do Ano”), seus filhos **Marina** e **Rodrigo**, sua esposa **Fernanda**, e **André** e **Fátima**, também integrantes da família.



1



2



3



4



5



6



7



8



9

1. Público no coquetel que antecedeu à entrega dos troféus | 2. Diretoria APAS, supermercadistas e fornecedores assistem à cerimônia de entrega dos troféus | 3. **Omar Abdul As-saf** premia **Fabio Fossen** (Coca-Cola, vencedora das categorias Refrigerantes e Bebida Não Alcoólica) | 4. O presidente **João Galassi** homenageia o empresário **Ângelo Salton**: generosidade e humildade | 5. Os jornalistas **Nivaldo Prieto** e **Juliana Franceschi** (TV Bandeirantes): mestres de cerimônia | 6. O diretor de Sustentabilidade da APAS, **Erlon Ortega**, entrega o troféu a **Edson Hiroshi Katsuyama** e **Eduardo Baldresca** (Mondelêz Brasil, vencedora da categoria Mercearia Doce) | 7. **Marcos Rodrigues** (Coop – Cooperativa de Consumo), ganhador do quadro, com **João Galassi** e **Achiles** | 8. **José Carlos Scalett** (Eletrofrío, vencedora da categoria Equipamentos Pesados) recebe o prêmio das mãos do diretor da APAS Regional Marília, **Carlos Binato** | 9. **Wal-syr Araújo Rivaldo** (Laticínios Bela Vista, vencedora da categoria Leite Longa Vida) recebe o troféu das mãos do diretor da APAS Regional Campinas, **Alexandre Ferrato dos Santo**

APAS E VOCÊ

Vem aí a APAS 2014, comemorando 30 anos de sucesso. Grandes negócios entrarão em campo! Não fique de fora, expositor: mais informações no telefone (11) 3647-5027.

APAS apoia campanha de prevenção do câncer de mama

No mês de outubro, o prédio da APAS, em São Paulo, recebeu faixas na cor rosa em apoio aos movimentos Pense Rosa e Outubro Rosa

No mês de outubro, a APAS apoiou integralmente a campanha Pense Rosa, cujo objetivo é conscientizar as mulheres e reforçar a prevenção do câncer de mama. Durante todo o mês, duas faixas cor-de-rosa foram expostas na fachada do prédio da associação, na capital. Em paralelo, uma campanha foi feita junto aos associados, e divulgada no Portal APAS, para a distribuição de folders com informações importantes sobre o diagnóstico precoce da doença. O objetivo foi conscientizar e divulgar os direitos das mulheres, que podem fazer a mamografia pelo Sistema Único de Saúde (SUS).

Várias redes de supermercados associadas à APAS aderiram ao movimento. É o caso do Delta Supermercados, com sede em Piracicaba (interior de São Paulo). Além de participar da campanha do Fundo Social da cidade, as lojas “vestiram-se” de rosa. Segundo a diretora de Responsabilidade Social da APAS, Tânia Ferrato, que administra a rede varejista com o esposo, o diretor da Regional Campinas, Alexandre Ferrato, com o dinheiro doado pelos patrocinadores serão realizadas 600 mamografias em Piracicaba. “A campanha foi um sucesso. Nossos clientes viram a decoração das lojas e as funcionárias do checkout com a camiseta da campanha. É preciso participar e conscientizar. Os supermercados podem fazer muito pela sociedade”, disse ela.



Outra rede que apoiou a campanha, pela primeira vez, é o Estância Supermercados, com lojas em São Roque e Araçari-guama. Foram impressos tabloides de ofertas com a marca, e os colaboradores utilizaram fitas cor de rosa que simbolizam a campanha. “Esta ação é importante para despertar a atenção sobre a importância de prevenir o câncer de mama, assim como ter uma melhor qualidade de vida. Pequenas ações, por vezes, significam muito”, afirmou o diretor José Ferreira de Almeida Filho.

APAS e Prefeitura de Campinas levam carreta a bairros carentes para exames de mamografia em mulheres

Em Campinas, as diretoras de Responsabilidade Social, Virgínia Galassi e Esther Gonçalves, reuniram-se com a primeira-dama Sandra Ciocci para firmar uma parceria em prol da campanha Pense Rosa. Uma ação conjunta será realizada nos dias 26 e 27 de novembro, que consiste em levar um caminhão até um bairro carente da cidade. No local, as mulheres com mais de 40 anos poderão realizar exames gratuitos de mamografia.



Sumaya Garcia (ONG Mulheres de Jesus), Patrícia Figueiredo (Pense Rosa), Virgínia Galassi (primeira-dama APAS), Sandra Ciocci (primeira-dama de Campinas), Esther Gonçalves (diretora de Responsabilidade Social APAS Regional Campinas) e Maria Cristina Pisoni (Jornal TodoDia)



Arquivo APAS

Solidariedade: Diretoria visita CAJEC e entrega doações

Para celebrar o Dia das Crianças, APAS leva alegria a menores atendidos pela instituição. Foram doados brinquedos, calçados e kits de maquiagem, além de uma quantia em dinheiro

No mês de outubro, a APAS preparou uma ação especial na véspera do Dia das Crianças. A ação da Diretoria de Responsabilidade Social fez a alegria de 30 crianças e adolescentes portadores de câncer, assistidos pela Casa José Eduardo Cavichio (CAJEC), que atua em Taboão da Serra, na Grande São Paulo. As diretoras entregaram um cheque à Maria Luiza Centelles, diretora fundadora da CAJEC, fruto da arrecadação obtida com a realização do Evento Beneficente em 20 de setembro no Espaço APAS.

De acordo com Maria Luiza, o dinheiro será investido na aquisição de camas hospitalares, cadeiras de rodas, aparelhos de inalação e também na manutenção da sede da entidade. Mas a iniciativa da Diretoria de Responsabilidade Social foi além: foram doados também brinquedos, calçados (da marca M. Toujours) e kits de maquiagem da Vult Cosmética. “Os recursos arrecadados são muito bem-vindos. A doação foi recebida com alegria”, afirmou a diretora da CAJEC.

“É muito gratificante ajudar uma instituição séria e que faz um trabalho em prol de uma causa tão nobre e importante”, disse a diretora de Responsabilidade Social, Virgínia Galassi. A APAS agradece o apoio dos seguintes parceiros do Evento Beneficente: Helô Future Store, M. Toujours Calçados, Studio Theo de Sousa, Arte em Bem Receber e Cris Marun Cintos.



Doações ao CAJEC beneficiam crianças portadoras de câncer

Recado da APAS

A Diretoria de Responsabilidade Social da APAS se dedica cada vez mais a apurar de que forma a força do setor supermercadista pode ajudar a sociedade. As ações mais recentes, que arrecadaram doações para as crianças e adolescentes com câncer, e que apoiaram a conscientização para a prevenção do câncer de mama — esta pelo terceiro ano consecutivo —, indicam que a entidade está no caminho certo. A APAS está alerta para caminhar junto com a população e apoiar as causas que beneficiam quem mais precisa.

Vendas nos supermercados têm alta de 2,2% em 2013

Em 2013, o setor supermercadista cresce menos que no mesmo período de 2012

O faturamento dos supermercados no Estado de São Paulo (deflacionado pelo Índice de Preços dos Supermercados – IPS) teve queda de 3,38% em setembro, no conceito “mesmas lojas”, na comparação com agosto. As vendas nos supermercados paulistas apontam desaceleração em 2013 quando comparadas ao mesmo período de 2012. Em setembro de 2012, o crescimento do setor contra setembro de 2011 foi de 5,76%, já em setembro de 2013 foi de 4,65%. No acumulado do ano (de janeiro a setembro), o crescimento em 2012 havia sido de 6,48%, contra 2,22% em 2013, no mesmo período.

O ritmo de vendas está abaixo do esperado, fruto do desaquecimento da atividade econômica brasileira e da inflação que ainda persiste, embora em desaceleração ao longo dos últimos meses. Assim, o crescimento nominal nas vendas verificado ao longo do ano foi corroído pela inflação do período, impactando diretamente no faturamento do setor.

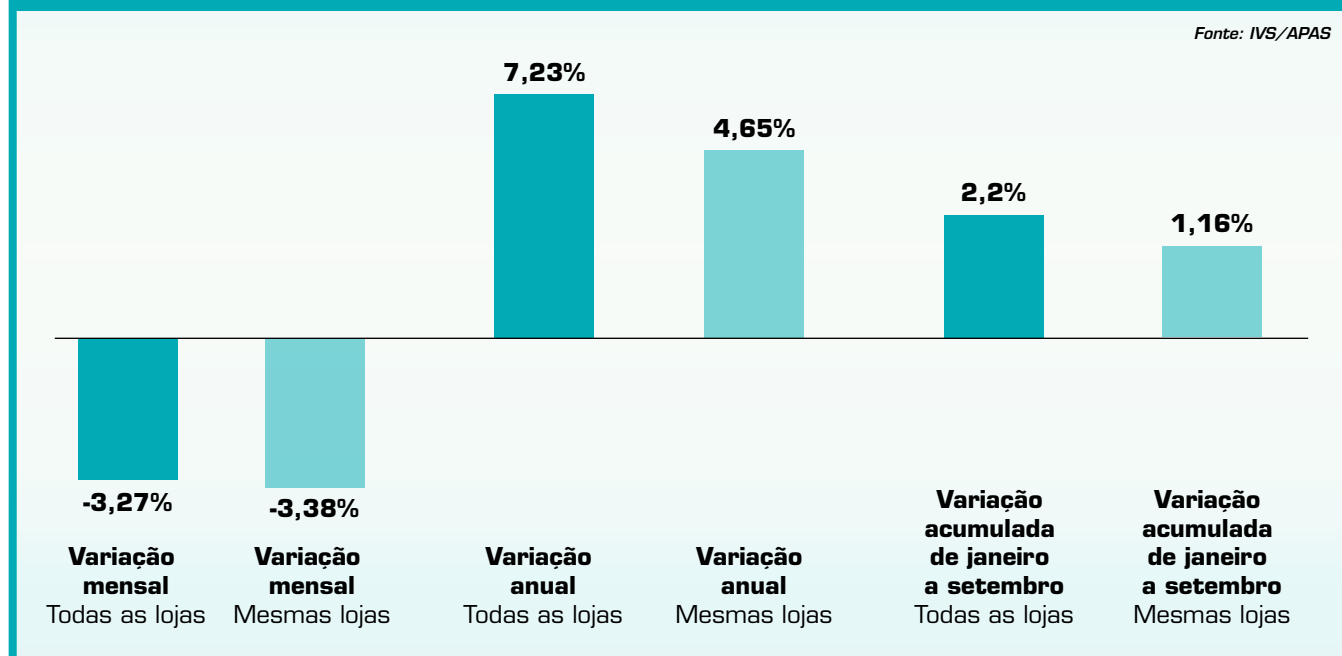
No conceito “todas as lojas”, houve queda de 3,27% no mês de setembro em relação a agosto. Na comparação anual,

houve elevação de 7,23% em relação ao mesmo período de 2012. E no acumulado de janeiro a setembro contra o mesmo período do ano anterior, a elevação foi de 3,82%. Já o faturamento nominal dos supermercados paulistas teve queda de 3,47% em relação a agosto, no conceito “mesmas lojas”. Em relação a setembro de 2012, houve alta de 9,81%. Já no acumulado de janeiro a setembro contra o mesmo período do ano anterior, a alta foi de 12,52%. No conceito “todas as lojas” houve alta de 3,37%, e em relação a setembro de 2012 o aumento foi de 12,51%. No acumulado de janeiro a setembro contra o mesmo período do ano anterior, a elevação é de 14,28%.

De modo geral, a elevação dos preços prejudicou as vendas ao longo de 2013 ao reduzir o poder de compra da população. Com a desaceleração na elevação dos preços, a expectativa é de que as vendas se elevem nos próximos meses, em um processo de retomada do crescimento verificado ao longo dos últimos anos.

ÍNDICE DE VENDAS NOS SUPERMERCADOS - IVS/APAS SETEMBRO DE 2013 (DEFLACIONADO PELO IPS)

Fonte: IVS/APAS



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

Garis da Floresta levam lição de sustentabilidade em Icém

Dilson Leal Lucas, diretor do Dilelu Supermercado, faz trilhas com os amigos e aproveita para cuidar do meio ambiente

Não é exagero dizer que a obstinação é uma das principais características da personalidade de Dilson Leal Lucas, diretor do Dilelu Supermercado, localizado em Icém, região de São José do Rio Preto. Aos 41 anos, Dilsinho, como é carinhosamente chamado pelos amigos e clientes, prioriza os negócios e a sustentabilidade.

O empresário iniciou a carreira profissional vendendo laranjas até conseguir adquirir o supermercado, em 1985. Naquela época, a loja tinha 8 funcionários, hoje são 30. A vontade de conquistar resultados é verificada também em sua preocupação com o meio ambiente: o Dilelu foi pioneiro na cidade de cerca de 7.400 habitantes ao recolher pilhas e óleo de cozinha usados e na escolha de sacolas ecológicas. Mas Lucas foi além: junto com alguns amigos, há cerca de um ano, começou a fazer trilhas no Horto Florestal da cidade e ficou surpreso com o que viu. Em contato com a natureza, passou a se dedicar a outra atividade: recolhimento do lixo nos locais por onde passa. A cada 15 dias, o grupo, chamado “Garis da Floresta”, caminha e recolhe garrafas PET, vidros, papéis e outros objetos esquecidos. “Pegamos na loja os sacos utilizados para recolher o lixo — de cebolas e laranjas,

e depositamos neles tudo o que encontramos no Horto Florestal”, diz Lucas.

Hoje, ele define as trilhas ecológicas e a criação do grupo Garis da Floresta como um hobby levado bem a sério. O supermercadista ministra palestras em escolas e aprendeu como é importante o trabalho de conscientização que realiza. “Levo fotos de vários pontos do Horto Florestal. Lá existem canyons, cachoeiras e paisagens maravilhosas. Os alunos nem imaginam que as imagens são do parque, que fica tão perto. Isso faz com que eles percebam a importância de conhecer o que está em volta e cuidar do meio ambiente”, afirma.

Para Lucas, não basta falar sobre o assunto. É preciso dar o exemplo, com boas atitudes. “Hoje as atividades dos Garis da Floresta são bancadas pelo Dilelu Supermercado e integrantes do grupo. E vamos continuar com o trabalho voluntário. Cada um precisa fazer a sua parte para garantir o futuro do local em que vivemos”. Belo exemplo a ser seguido!



Dilsinho e estudantes em ação: recolhimento do lixo e materiais que veem pelo caminho



Acre: o caminho das aldeias e da biodiversidade

A terra de Chico Mendes oferece paisagens, cachoeiras, histórias e experiências inesquecíveis

Para quem mora em São Paulo, o Estado do Acre, na região Norte do Brasil, pode parecer um lugar que faz parte de outro mundo, muito longe. E, de fato, a capital Rio Branco está a 3.604 quilômetros dos paulistas. Mas, além da distância, os hábitos e a cultura do local despertam curiosidade por serem muito diferentes do nosso dia a dia. Diante disso, a terra natal do seringueiro, sindicalista e ativista ambiental Chico Mendes deve ser um destino a ser considerado com prioridade nas próximas férias. A experiência será única.

O Estado do Acre está dividido em dois polos turísticos: o Vale do Juruá e o Vale do Acre. O município de Xapuri, a 188 quilômetros de Rio Branco, compõe o Vale do Acre. O lugar



Local tem lindas paisagens, como cachoeiras. No destaque, o etnoturismo

ficou nacionalmente conhecido por conta da morte de Chico Mendes. Foi lá que aconteceu a chamada Revolução Acreana, liderada pelo ativista, que lutava pela preservação da Amazônia.

O roteiro de Chico Mendes inclui uma “imersão” no modo de vida dos seringueiros e extrativistas. Quem visitar a região vai se deparar com grandes áreas de floresta nativa e uma população que vive dos recursos extraídos dessa floresta. Já o Vale do Juruá possui o roteiro chamado “caminho das aldeias e da biodiversidade”. O turista vai explorar a riqueza do local, com suas diversas etnias indígenas. É nesse maravilhoso cenário que se encontram a cidade de Cruzeiro do Sul e o Parque Nacional da Serra do Divisor, considerada a região de maior biodiversidade do planeta.

Os caminhos nos quais estão belíssimas cachoeiras são um passeio à parte, inesquecível. Desbravando os lugares por meio de caminhadas ecológicas, nesse roteiro também se encontram comunidades indígenas de braços abertos para compartilhar sua cultura e costumes com os turistas. Estamos falando sobre o etnoturismo, bastante desenvolvido na região. As pessoas que gostam de conhecer culturas ancestrais e viver como se fizessem parte delas devem fazer uma visita ao município de Tarauacá, no Vale do Juruá, onde está a aldeia indígena Yawanawá.

Enfim, se escolher visitar o Acre, vá de coração aberto, disposto a viver experiências que ficarão na mente e no coração por toda a vida. A melhor das viagens, em todo o sentido da palavra.

APAS E VOCÊ

Fique por dentro das novidades do setor supermercadista e da Associação. Se você ainda não recebe a NEWS APAS, envie um e-mail para newsapas@apas.com.br.

12 DE NOVEMBRO DIA DO SUPERMERCADISTA



Lei nº 11.022, de 28/12/2001

Entre prateleiras e produtos, nosso sentimento de orgulho ganha destaque nesta data especial.

É com enorme satisfação que comemoramos juntos, mais um ano, o reconhecimento do seu trabalho, dedicado integralmente ao setor que mais cresce no País.

Obrigado por contribuir para o desenvolvimento e fortalecimento da indústria, do comércio e de toda a sociedade brasileira.

Parabéns, supermercadista!



O Marshmallow **MAX** fofo e delicioso.



MaxMallows tem o **Max** de fofura,
o **Max** de sabor e o **Max** de diversão!
São vários formatos e sabores para você se deliciar.
É por tudo isso que MaxMallows é o **Max**imo!

