

SUCESSÃO FAMILIAR NAS EMPRESAS. COMO SE PREPARAR?

Descubra a forma certa e pacífica de ajustar a sucessão garantindo o futuro e sustentabilidade da empresa.

E ainda...
Cobertura dos principais eventos do final do ano. Carrinho de Ouro, Encontro Aspa, Supermix, entre outros.



A Nº 1 DOS BRASILEIROS TEM ALMA PERNAMBUCANA.

A VITARELLA TEM ORGULHO DE TER NASCIDO AQUI

E, MAIS DO QUE ISSO, DE LEVAR SABOR E FAZER A DIFERENÇA

NA MESA E NO CORAÇÃO DE CADA BRASILEIRO.



WWW.VITARELLA.COM.BR

 @VITARELLA

 /VITARELLA_



NOVA EMBALAGEM

7
CAMADAS

FONTE DE
VITAMINAS
B1, B2, B3 e B6

VITARELLA

maizena
tradicional



A MARCA DE
BISCOITOS
Nº1
DO BRASIL*

Peso Líq. / Neto / Net Wt. 400 g

**TEM DIFERENÇA.
TEM SABOR.**



EDITORIAL

Carlos Cavendish
Diretor Editorial

www.revistanesupermercados.com.br

EDIÇÃO novembro/dezembro

Boa leitura!



@ne_super



revista ne supermercados



revista-ne-supermercados



RevistaNeSupermercados

Expediente

DIREÇÃO

Íris Coelho 81 99951.1000
Carlos Cavendish 81 99515.2222

REDAÇÃO

DRT/PE: 2258
Carlos Cavendish DRT/PE: 3464

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Antonio Gomes (netotonyx@gmail.com)
Distribuição: Alagoas, Paraíba e Pernambuco

AGRADECIMENTOS

A toda a direção da APES, ASPA, ASPB, e ASA-AL

As matérias não traduzem necessariamente a opinião do veículo, sendo responsabilidade dos autores.

06 VITRINE

08 VITRINE VIVA

12 CADERNO ASPA

Tema primeiro.
Cobertura Encontro ASPA

16 CADERNO ASA AL

ASA - 44 anos fortalecendo e representando o setor supermercadista alagoano

20 CADERNO APES

Apes realiza premiação dos troféus carrinho de ouro e personalidade destaque

24 Segunda edição de sucesso do NOBRE EM MOVIMENTO

28 REDE ARCO-MIX inaugura sua terceira e mais moderna unidade de atacarejo em Ipojuca

30 GMAIS em novo bairro rede Gmais cresce em Recife

36 Onovo papel do varejo foi o tema da 5ª edição do VAREJO VIVO

40 Ygor Gomes

Quem disse que comprar à vista é a melhor opção?

41 Inovação Nordeste amplia portfólio com serviço de consultoria

42 Caderno Jurídico

46 Angela Vilela

A saúde mental no foco da gestão

52 Cleia Eliane Soares

7 passos para o planejamento sucessório e reestruturação empresarial

58 Super Mix Talks e Mercado modelo foram as principais atrações da Feira Super Mix em 2021

62 Douglas Carias

Apenas 01 conselho para sua marca em 2022

63 Confraternização Rede Paraíba

66 Emmanuel Dias

Motivos para contratar uma corretora de seguros



CONTATO
revistanesupermercados@yahoo.com.br
Fone: 81 99515.2222

Comentários, sugestões e críticas, como também assuntos relacionados às reportagens, ou se deseja orçamento para anunciar em nossa publicação



SUA LOJA MERECE DIVERSÃO E VENDAS AO CUBO

Os quadrinhos mais amados do Brasil estão de cara nova.



Com embalagens coloridas, modernas e sabores irresistíveis a novidade vai conquistar seus clientes e deixar sua gôndola ainda mais atrativa. Esse ícone de gerações não pode faltar no seu PDV.

OS CAMELOS ESTÃO ON

-  Material Merchandising
-  Mídia Digital
-  Ação com Influenciadores
-  Anúncios no Spotify

Confira nossa linha completa:



VITRINE



O bem que performa melhor na limpeza e também nas suas vendas

A linha de sabões em pó Bem-te-vi já ocupam um grande espaço nas casas e nos corações dos consumidores e não é à toa: além de um mix de cinco fragrâncias, sendo elas: Lavanda, Coco, Perfume das Flores, Perfume da Natureza e Super Branco, o produto concentra oito propriedades que são: o alto rendimento, embalagem com menos

plástico - ajuda o meio ambiente, remoção mais eficiente das manchas, branco mais branco, proteção aos tecidos, o perfume por mais tempo, rápida dissolução e o cuidado com as cores.

Vencedor de pesquisas Share of Mind, o sabão em pó Bem-te-vi não pode ficar de fora das suas gôndolas.

Novos sabores de SYN

Syn Ice é a bebida criada para que a noite seja de outro mundo! Uma simbiose perfeita de sabores que vão surpreender seus clientes.

Syn Açaí Ice, Syn Lemon Ice, Syn Apple Ice, Syn Berry Ice, Kiwi Ice, Pink Lemonade.



A Família MammaMia não para de crescer!

No café da manhã, lanche ou jantar, MammaMia está na mesa para trazer mais sabor para o seu dia. Cada vez mais completa, com várias opções de sabores, é uma linha com aquele toque especial que só a Capriche tem.



Embaré reformula embalagens dos seus caramelos clássicos

Quem nunca comeu um quadradinho de caramelo Embaré? Impossível, não é? Através de pesquisas, a marca fez um trabalho de branding para atingir os públicos mais jovens, permitindo que eles redescubram os clássicos da empresa.



Novo branding da Belma traz a marca para mais perto do consumidor

A Belma, liderada a partir de 2016 por um novo grupo, apresenta sua nova linha de produtos.

Com novas receitas e novo design, a empresa traz sabores aprimorados e uma inédita experiência a ser vivida!

A nova Belma vem realizando investimentos que a tornam mais moderna, mais atraente, mais eficiente e cada vez mais presente em cada ponto de venda.

Buscando uma maior aproximação e interação com o consumidor final, estão sendo implementadas ações que visam estabelecer uma nova dinâmica de mercado e uma relação estreita com os consumidores da marca.

A empresa está cadastrando distribuidores em PE/PB. Falar com o Gestor de Vendas - Geraldo Alves - 41- 99976- 4694, e-mail: geraldo@rams.com.br

MARICOTA, ideal para cada parte do seu dia



Vilma a marca do dia a dia

Das refeições diárias aos pratos especiais, ma está presente todos os dias na alimentação dos leiros.

mix completo tem mais de 500 SKUs que entregam ao amidor qualidade , sabor e praticidade. São massas, scos , mistura para bolo , biscoito , temperos e muito mais.





VITRINEVIVA

inovação e engajamento

Everlast foca em atitudes responsáveis para lançar seu energético

Ligada ao esporte, a Everlast lança seu energético com foco não diretamente no nicho da empresa, mas busca um público que precisa de energia para os desafios do dia a dia. Respeito à diversidade, artes saúde mental entre outros temas são os objetivos da campanha mostrando que todos são capazes.

Copra entra na linha de polivitamínicos

A Copra, já conhecida do ramo alimentício, lança agora quatro novas cápsulas de vitaminas: vitamina C, polivitamínico, zinco e magnésio. O produto não possui ingredientes de origem animal nem glúten.



As plantas ganham o poder na nova linha da Dove

Poder das Plantas, composta por shampoos, condicionadores e máscaras capilares é a nova linha de produtos da Dove. A linha busca o público que se preocupa em consumir produtos cada vez com mais compostos naturais, além de social e ambientalmente sustentáveis.



SECA + RÁPIDO ESPALHA + FÁCIL*



**NOVA FÓRMULA
COM PROTEÇÃO
SUPERIOR***



SUNDOWN

*VS FÓRMULA ANTERIOR

BEM-TE-VI É o bem que faz melhor.

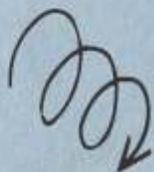
O sabão em pó Bem-te-vi, além de contar com cinco fragrâncias para os consumidores escolherem o cheirinho com que suas roupas vão ficar por muito mais tempo, acaba de lançar a nova linha Essentials, feita com óleos essenciais de Erva Doce com Aloe Vera.

Só a Bem-te-vi tem oito propriedades em um único produto, atestando toda a qualidade da marca, presente nos lares há mais de 90 anos.

 @bemtevi.limpeza



8 EM 1



- ✓ DISSOLVE RAPIDINHO
- ✓ REMOVE AS MANCHAS MAIS DIFÍCEIS
- ✓ CUIDA DAS CORES E DO BRANCO
- ✓ PROTEGE OS TECIDOS
- ✓ DEIXA O PERFUME POR MAIS TEMPO
- ✓ E MAIS ECONÔMICO
- ✓ RENDE MAIS
- ✓ PRESERVA O MEIO AMBIENTE





20º ENCONTRO ASPA

Evento completa duas décadas e se mantém como um dos mais importantes encontros corporativos da região, com homenagens especiais e momentos intensos de lazer e troca de experiências profissionais

A Associação Pernambucana de Atacadistas e Distribuidores realizou de 03 a 05 de dezembro o seu 20º Encontro Aspa. Reunidos no Enotel Resort, na paradisíaca praia de Porto de Galinhas, litoral sul do Estado, o evento recebeu empresários do setor, fornecedores e parceiros, num clima de muita descontração ao lado de familiares e amigos. São duas décadas de um dos maiores eventos corporativos do Norte e Nordeste, marcado sempre pela diversão contagiante e, em 2021, em particular, pela alegria de retornar com o tradicional Encontro, já que no ano anterior não foi possível realizá-lo em função das restrições do governo por conta da pandemia. Um momento singular de entretenimento, que também abre espaço para a troca de experiências profissionais e comemoração de resultados alcançados.

A programação contou com o forró do cantor e compositor pernambucano Geraldinho Lins e do axé da banda recifense Santa Clara. O 20º Encontro Aspa teve como um dos pontos altos a homenagem aos vencedores do Concurso Ler Bem 2020 (Ariane Ledite, do município de Quixaba), Luana Maria (de Pesqueira) e Ana Beatriz (de Solidão) e aos ganhadores da edição 2021: Beatriz Vitória (de Itapetim), Isa Maria (de Dormentes) e José Gabriel (de Pombos). O presidente da Aspa,



José Luiz Torres, presidente da Aspa

José Luiz Torres – juntamente com diretores da entidade e representantes dos patrocinadores – entregaram diplomas e medalhas às crianças, além de notebooks aos vencedores do concurso deste ano.

O Encontro Aspa – que completou 20 anos graças ao apoio incondicional das empresas e marcas patrocinadoras – tem como alicerce a causa social, por meio do Concurso Ler Bem, desenvolvido sempre com muita dedicação e entusiasmo. “Sentimo-nos felizes em ver o quanto o nosso projeto cresceu. É uma ação socioeducacional que nos orgulha e que enobrecerá significativamente a nossa associação. E isso se deve ao trabalho da equipe competente que temos dentro da Aspa”, disse Torres.





Novo centro **DE ARMAZENAGEM DE GRÃOS**

A São Braz inaugurou o seu novo Centro de Armazenagem de Grãos.

Um grande investimento que aumenta a competitividade e mantém o alto padrão de qualidade de nossos produtos.

São 6 silos capazes de armazenar mil carretas de milho, sendo possível descarregar 3 carretas por hora.

Sistemas de controle de última geração para recebimento, análise e conservação dos grãos, garantindo a total qualidade dos alimentos que levamos à sua mesa.

  **EUCURTOSAOBRAZ**



SAOBRAZ.COM.BR

“Apesar das dificuldades por conta da pandemia, tivemos o apoio da nossa diretoria e realizamos o Ler Bem virtualmente, tanto no ano passado como neste ano. Temos uma equipe bem entrosada e dedicada e em cada município participante uma pessoa que nos ajuda muito nesse processo de coordenação e execução do projeto”, ressaltou a diretora executiva da Aspa, Nélia Azevedo.

Homenagem especial – Ao lado da sua diretoria, o presidente José Luiz Torres recebeu no 20º Encontro Aspa uma linda e emocionante homenagem pela sua trajetória vitoriosa na vida, como empresário e como líder associativista do segmento em Pernambuco. Um vídeo foi exibido narrando a sua história desde a infância até os dias atuais. Torres completou sete anos de uma excelente gestão na presidência da Aspa, contribuindo para deixar um lastro de ações importantes para o crescimento do setor e da cadeia regional de abastecimento, trabalhando sempre com ética, responsabilidade e total dedicação às atividades e demandas do segmento, nas mais diversas áreas de atuação.

“Agradeço ao apoio da minha família, da minha diretoria e dos colaboradores da Aspa, pois ninguém faz nada sozinho. Aprendi muitos nesses anos todos, como empresário e líder associativista. A Aspa pra mim tem sido uma grande escola. Depois de anos atuando como diretor, aceitei o desafio de ser presidente e liderar um setor tão importante como o nosso. Com o encerramento da minha gestão, continuarei dando minha contribuição como vice-presidente da entidade. Quero fazer também um agradecimento especial ao deputado estadual Antônio Moraes, que sempre lutou pelo nosso segmento e me concedeu, por meio da Assembleia Legislativa, o título de cidadão pernambucano. Ter vindo para Pernambuco foi uma das melhores escolhas que fiz na minha vida”, disse Torres, bastante emocionado com a homenagem. “Também agradeço a Associação Pernambucana de Supermercados e ao setor supermercadista pela parceria ao longo desses anos”, pontuou.

“Torres é um grande líder, um grande comandante. Todos nós que fazemos parte da diretoria temos um prazer imenso de ter participado dessa administração”, declarou o presidente do Conselho Fiscal da Aspa, Gidalte Magalhães de Almeida. “Teremos uma missão importante que é a de dar continuidade ao trabalho exitoso de Torres, um líder que soube montar sua equipe e os resultados têm sido extremamente positivos”, ressaltou o diretor da Aspa e presidente eleito, Inácio Miranda.

A programação contou também com Missa de Ação de Graças com o frei Joaquim e ação promocional dos patrocinadores com entrega de brindes e kits de produtos aos participantes. O evento teve o patrocínio das empresas e marcas Camponesa, Compare Distribuidora, São Braz e Serasa Experian (Patrocínio Ouro); Aurora e Marfim Distribuidora (Patrocínio Prata) e Sanfrancisco Distribuidora, Arco-Mix e Cadan Distribuição (Patrocínio Bronze), com apoio da Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (ABAD), Dilnor Distribuidora, Ondunorte e Giovanna Baby. O empresário Milton Villela, da Remix Distribuidora, foi o contemplado no tradicional sorteio de um final de semana no Enotel Resort, em Porto de Galinhas, com direito a acompanhante.



Vencedoras do Concurso Ler Bem 2021 - Beatriz Vitória, de Itapetim; Isa Maria, de Dormentes e José Gabriel, de Pombos



Vencedores do Concurso Ler Bem 2020 - Ariane Ledite, de Quixaba; Luana Maria, de Pesqueira e Ana Beatriz, de Solidão



Show de Geraldinho Lins



Show da Banda Santa Clara



Nélia Azevedo, diretora executiva da Aspa

20º ENCONTRO ASPA





ASA - 44 ANOS FORTALECENDO E REPRESENTANDO O SETOR SUPERMERCADISTA ALAGOANO

Entidade nasceu com o objetivo de promover o desenvolvimento e aperfeiçoamento do segmento e hoje é uma das entidades mais fortes e atuantes tendo seu trabalho reconhecido em todo o Estado.

A Associação dos Supermercados de Alagoas teve sua trajetória construída sempre por pessoas e empresas que desde o início acreditaram na potencialidade do setor. Nascida no dia 1º de dezembro de 1977 com o apoio da Associação Brasileira de Supermercados – ABRAS – supermercadistas alagoanos reuniram-se com a finalidade de criar uma entidade que aglutinasse as empresas de autosserviço do Estado, trazendo desenvolvimento e aperfeiçoamento do segmento. Nesta primeira reunião encontravam-se os principais empresários do setor, além de representantes da ABRAS. Após a aprovação do Estatuto, nascia então a Associação dos Supermercados de Alagoas – ASA, que teve como seu primeiro presidente o empresário Antônio Alves Castanheira.

Ainda em fase inicial de estruturação, a ASA começou seus trabalhos operacionais nas sedes das empresas associadas. Assim também aconteceu nas gestões seguintes de Gilberto Simplício de Carvalho que teve como marco em sua gestão a realização da Convenção Norte Nordeste de Supermercados (EXPONOR) e de Elvino Cavalcante Costa que teve como grande marco de sua gestão, um dos passos mais importantes para a história

desta entidade, a aquisição de um terreno para a construção da sede própria. A partir desta aquisição começaram então os esforços para que os supermercadistas alagoanos tivessem sua casa, a sede da Associação dos Supermercados de Alagoas.

FORTALECIMENTO E REPRESENTATIVIDADE.

Com uma entidade constituída começava então a busca para fortalecer a entidade, com a captação de novos associados. Com esse objetivo inicia então a gestão do presidente Raimundo Barreto de Sousa, que trouxe ainda como uma de suas primeiras medidas a instalação do primeiro escritório sede da ASA situado em uma das avenidas mais importantes de Maceió, facilitando e fortalecendo sua representatividade.

Das primeiras atividades como reuniões entre associados, participações em eventos por todo o Brasil, como encontros estaduais de supermercados, feiras internacionais e nacionais, a exemplo da Feira ABRAS, a ASA foi se fortalecendo e junto com a entidade o setor supermercadista em Alagoas também desenvolvia-se e a cada ano, oferecia melhores serviços e maior diversidade de produtos aos consumidores. Com o desenvolvimento e a dinamização do setor através da ampliação do quadro de sócios com a colaboração de indústria, fornecedores, distribuidores e atacadistas, a Associação foi dotada então de toda estrutura operacional necessária ao seu funcionamento.





FESUPER

20ª Feira e Exposição Alagoana de Supermercados



23, 24 e 25 de março de 2022

Centro Cultural e de Exposição Ruth Cardoso - Maceió/AL

INFORMAÇÕES E RESERVAS: 82 9 9983.0392 – 9 9982.5018

Novos Negócios

Reciclagens

Lançamento de Produtos

Promoções Especiais

Relacionamentos

Arena do Conhecimento

Realização



Patrocinadores



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Alagoas



Apoio



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ALIMENTOS E BEBIDAS DE PRODUTOS INDUSTRIAIS BÁSICOS



Colaboradores



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOMAÇÃO



Hotel Oficial



Organização



Mentadora



Por Mirna Livia Suiça de Lima,
Assessora de comunicação

SEDE PRÓPRIA – UM MARCO NA HISTÓRIA

A partir de 1996 a ASA começou a expandir seus serviços levando reuniões e palestras para o interior do Estado, além de várias outras ações como, por exemplo, visitas às indústrias, viagens Internacionais e integração com as estaduais.

E finalmente em 18 de dezembro de 1998 o presidente da ASA, Raimundo Barreto de Sousa, inaugura a casa dos supermercadistas alagoanos, com a presença do então presidente da ABRAS, José Humberto Pires de Araújo. Totalmente pensada para contribuir ainda mais, tanto com os trabalhos operacionais como para ofertar um espaço para seus associados, a sede da ASA possui auditório, salas de administração, presidência, e de estudos que são amplamente utilizadas por seus associados para reuniões, lançamentos de produtos e seleções de funcionários. Mas, principalmente é na sede da ASA que a diretoria da entidade realiza importantes reuniões com órgãos públicos, parlamentares, reuniões sindicais e reuniões ordinárias e extraordinárias, atuando em várias frentes para defender o segmento supermercadista alagoano.

EVENTOS: DINAMISMO E CRESCIMENTO PARA O SETOR

Era preciso então dar um passo mais adiante, alavancar ainda mais não só a entidade mas o setor como um todo. Surgiu então um evento que aglutinou vários estados do Norte e Nordeste, a EXPONOR. E a ASA participou efetivamente deste evento que por ser itinerante, a cada ano era realizado em alguns dos Estados participantes. Até que em 2005 a ASA realiza o primeiro evento do Centro de Convenções de Maceió, a Exponor com o tema “Negócios, Lucros e Lazer no Paraíso das Águas”.

Mas cinco anos antes Alagoas já tinha seu próprio evento. Foi em 2000 que nasceu o SUPERFEST, evento que foi realizado por alguns anos em hotéis e que, mesmo com uma característica mais festiva, já alcançava índices altos em volumes de negócios. Assim reconhecido, o caminho foi trilhar para a profissionalização e o Encontro Alagoano de Supermercados, tão bem recebido pelos expositores e visitantes, tornou-se então

feira: a FEIRA E EXPOSIÇÃO ALAGOANA DE SUPERMERCADOS – FESUPER.

Realizada anualmente pela ASA, a FESUPER trouxe o merecido reconhecimento para uma entidade que desde sua fundação, luta pelo desenvolvimento da atividade supermercadista em Alagoas contribuindo assim para a geração de emprego e renda e tornando-se um dos setores que mais geram empregos no Estado.

A FESUPER chega em 2022 na sua vigésima edição, sempre com sucesso de público ao aglutinar as maiores empresas do país, com destaque para a participação de empresas alagoanas e de toda a cadeia de abastecimento e serviços do país.

DIVERSAS FRENTES DE ATUAÇÃO

Ao atuar em várias frentes a Associação dos Supermercados de Alagoas vem conquistando sempre inúmeras vitórias em nos pleitos junto ao governos nas esferas municipal, estadual e federal, bem como a consolidação de projetos importantes como o, Programa De Olho Na Validade.

“Hoje, a Associação dos Supermercados de Alagoas é uma das entidades mais fortes e atuantes. E, não poderia deixar de ser devido ao tamanho e a importância que o setor supermercadista tem para a economia alagoana, para os alagoanos. O setor é responsável por 85% do consumo direto, com mais de três mil pontos de venda, gerando mais de 40 mil empregos diretos, é o setor responsável por uma das maiores arrecadações de impostos, além de termos o reconhecimento da sociedade pelos excelentes serviços prestados”, destaca o presidente da ASA, Raimundo Barreto de Sousa.

“Quero nesse aniversário de 44 anos da ASA, agradecer imensamente às pessoas que contribuíram para essa nossa trajetória de sucesso: diretores, empresas com as quais firmamos parcerias ao longo desses anos, entidades coirmãs e de apoio ao comércio, personalidades públicas e, principalmente aos nossos associados que confiam no nosso trabalho e são a maior razão da nossa existência e luta”, finalizou o presidente Raimundo Barreto.

BOAS FESTAS

CADAN

FELIZ 2022

**2021 foi um ano muito desafiador!
Incertezas econômicas, pandemia...
Mais do que nunca temos muito o que
agradecer! “ Até aqui nos ajudou o Senhor!”
Obrigado pelo ano, pela parceria, pela
confiança! Que em 2022 possamos estar
mais juntos e fortes ainda!**

**Visite o nosso e-commerce e confira
nossas principais ofertas!**

www.cadandistribuicao.com.br

Nossa missão é servir!



Recife-PE

ROD. BR 101 SUL, KM 73, 4505, GALPÃO A (PERTO DA CEASA)

TELEVENDAS 81 3252 6550

Petrolina-PE

AV. DEPUTADO ULISSES GUIMARÃES, 600, COSME E DAMIÃO
(NO CAMINHO DO AEROPORTO, AO LADO DO POSTO ASA BRANCA)

TELEVENDAS 87 3867 9500

ATACADO

DEC

DISTRIBUIÇÃO

FOODSERVICE

CADANExpresso



Cadan Distribuição

APES REALIZA PREMIAÇÃO DOS TROFÉUS CARRINHO DE OURO E PERSONALIDADE DESTAQUE

Para manter a celebração do Dia Nacional do Supermercado, neste ano a diretoria da APES idealizou um novo formato para celebrar. Em um almoço, que aconteceu num restaurante em Boa Viagem, no dia 18 de novembro, um grupo restrito de empresários supermercadistas, homenageados dos troféus Carrinho de Ouro e Personalidade Destaque 2021 e co-patrocinadores participou do evento. Foi um evento marcado pela emoção do reencontro. O tema foi "Um novo Começo".

Em seu discurso, o presidente João Alves falou da alegria de estar novamente diante de todos os presentes celebrando não só o Dia Nacional do Supermercado, mas também a vida, a superação e o espírito de colaboração que cresceu entre nós nesses tempos de pandemia. "Decidimos realizar este evento em um formato diferente para consolidar ainda mais os nossos elos. Aqui, todos fazemos parte da cadeia do abastecimento. Somos um setor importante. Essencial", destacou.

Não podemos esquecer que passamos tempos difíceis. Foram muitas mudanças e muitas perdas. Pessoas queridas nos deixaram, como o nosso diretor e amigo Ezio Dario e seu filho, Ezio Junior" - nesse momento o presidente foi muito aplaudido, num gesto de respeito e homenagem aos dois. "Mas também estamos aqui para celebrar a vida e a oportunidade diária de recomeçar. E esse é exatamente o objetivo desse nosso encontro aqui hoje: marcar o início de um novo começo", finalizou.



Entre os premiados do evento, houve uma homenagem surpresa. A superintendente da APES Silvana Buarque foi agraciada com um troféu de Personalidade Destaque pelo conjunto dos seus serviços prestados ao longo de mais de 20 anos como executiva da entidade.



Todo mundo já se apaixonou!

Mamma Mia Recheado



CONHEÇA VOCÊ TAMBÉM OS SABORES QUE VÊM CONQUISTANDO CORAÇÕES! SÃO TRÊS OPÇÕES PERFEITAS PARA QUALQUER HORA DO DIA, AFINAL, TODO MUNDO QUER LEVAR UM MAMMAMIA RECHEADO NA BOLSA. NO CAFÉ DA MANHÃ OU LANCHE DA TARDE, O SABOR NÃO TEM IGUAL!

PORQUE QUANDO O ASSUNTO É BISCOITO A GENTE NÃO FAZ, A GENTE CAPRICHA!



Experimente!

Confira a relação dos homenageados:

CARRINHO DE OURO

FORNECEDOR INDUSTRIA NACIONAL -

CAMPONESA - EMBARÉ INDÚSTRIAS ALIMENTÍCIAS SA

FORNECEDOR INDÚSTRIA REGIONAL

MASTERBOI LTDA

ATACADISTA / DISTRIBUIDOR

DILNOR - DISTRIBUIÇÃO E LOGÍSTICA DO NORDESTE

QUALIDADE EM ATENDIMENTO

KICALDO - SOMAR COMERCIO E TRANSPORTE ALIMENTOS LTDA

MARCA DESTAQUE

AURORA (COOPERATIVA CENTRAL AURORA ALIMENTOS)

LANÇAMENTO PRODUTO NACIONAL

CERVEJA SPATEN (AMBEV) , PIT STOP CHOCOLATE (MARILAN) - PIT STOP

LANÇAMENTO PRODUTO REGIONAL

MAMMAMIA RECHEADO (CAPRICCHE)

PERSONALIDADE DESTAQUE:

EXECUTIVO EMPRESA FORNECEDORA: IRON SOUSA OLIVEIRA

Atuante no ramo de representações comerciais desde 1997, Iron Sousa Oliveira iniciou a vida profissional como promotor de vendas da empresa do pai, Ironildo Sousa. Em 2005 tornou-se sócio, e juntos empreenderam na Inovar Representações. Hoje atende o mercado varejista e atacadista de Pernambuco representando importantes indústrias

EXECUTIVO EMPRESA SUPERMERCADO

JACKSON MARQUES DE MORAIS - NOBRE SUPERMERCADO

Ele começou no setor supermercadista em 1998, em um mercadinho com apenas dois checkouts na cidade pernambucana de Água Preta. Hoje, o empresário Jackson Moraes é líder da maior rede de atacarejo da Mata Sul de Pernambuco. O Nobre Supermercados está nos municípios de Palmares, Água Preta e Joaquim Nabuco.



MÁRIO COSME - SUPERMERCADO PERNAMBUCANO

Mario Cosme nasceu em Lajedo. Tem 69 anos, é casado e pai de três filhos: Marcelo, Márcio, Kamilla. Mora em Jaboatão dos Guararapes, cidade onde iniciou a primeira loja supermercado há mais de 20 anos. Hoje, possui sete lojas na região metropolitana. Nelas, ele trabalha diariamente junto com a esposa e filhos.

PERSONALIDADE PÚBLICA

BERNARDO PEIXOTO DOS SANTOS OLIVEIRA SOBRINHO - PRESIDENTE DA FECOMÉRCIO -PE

PERSONALIDADE EMPRESARIAL

JOSÉ LUIZ TORRES - DIRETOR PRESIDENTE REDIJOHN DISTRIBUIDORA

Nascido em Petrópolis, no Rio de Janeiro, José Luiz Torres chegou ao Recife em 1986, para gerenciar no Norte e Nordeste as equipes de vendas da Ceras Johnson. Já em 1991 abriu a empresa Redijohn Distribuidora, que hoje gera cerca de 100 empregos diretos e indiretos e conta com 2.500 clientes varejistas atendidos na Região Metropolitana do Recife.

É presidente da ASPA há 7 anos, onde vem desenvolvendo um trabalho agregador e voltado para a melhoria do funcionamento da cadeia do abastecimento do Estado. Essa homenagem é também um agradecimento da APES por tantos anos de parceria em prol do setor.

HOMENAGEM ESPECIAL

SILVANA BUARQUE - SUPERINTENDENTE DA APES

Silvana Buarque se dedica há mais de 20 anos à Associação Pernambucana de Supermercados, atuando como superintendente da entidade e sendo o elo entre a diretoria e os associados, e também estando à frente, como pessoa de confiança da presidência para intermediar negociações e articulações referentes à atividade. Ao longo de todos esses anos vem servindo com lealdade e dedicação aos interesses da classe.





SEGUNDA EDIÇÃO DE SUCESSO DO NOBRE EM MOVIMENTO

Após o início da pandemia, a rede Nobre de Supermercados realiza a segunda edição da corrida Nobre em Movimento.

O evento reuniu mais de 400 inscritos tornando-se um dos mais importantes do calendário da cidade de Palmares, além de movimentar o município lotando hotéis e o comércio.

Entre os concorrentes, estavam desde amigos, famílias inteiras, além também de corredores infantis, mostrando que o esporte não tem idade.



Acompanhe nossa coberturas dos eventos pelas nossas redes sociais



@ne_super

Kellogg's
SUCRILHOS
ENERGIA
COM SABOR QUE TODOS ADORAM

Distribuição Exclusiva em todo Pernambuco

COMPARE
Distribuidora



 @comparedistribuidora

EXPERIMENTE O NOVO

EVERLAST ENERGY DRINK

EVERLAST



ENERGY DRINK

MÁXIMA ENERGIA BAIXAS CALORIAS SEM SÓDIO

DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA EM TODO PERNAMBUCO

COMPARE
Distribuidora



ENERGIA PARA LUTAR SEMPRE

#Juntos NaLuta



REDE ARCO-MIX INAUGURA SUA TERCEIRA E MAIS MODERNA UNIDADE DE ATACAREJO EM IPOJUCA



A nova loja, em Nossa Senhora do Ó, já gerou 170 empregos diretos. Com a abertura, a empresa gera mais 170 vagas de emprego direto e cerca de 80 empregos indiretos. Além das três lojas atacadistas, o Arco-Mix conta ainda com 17 lojas exclusivas de varejo, loja virtual e centro de distribuição.





GMAIS EM NOVO BAIRRO REDE GMAIS CRESCE EM RECIFE

A rede de supermercados Gmais inaugura sua 2ª franquia no bairro do Prado, em Recife. A empresa trouxe em sua nova loja um novo conceito para atender os novos clientes, e já revela que as novidades não param com a nova loja. Os proprietários agradeceram a confiança dos fornecedores e clientes na marca, prometendo movimentar cada vez mais o setor supermercadista.



Sempre juntos!
Com Igual
o ano todo!



  @produtosigual



A Dilnor é



CARRINHO DE OURO 2021

MELHOR
DISTRIBUIDORA
EM 2021



Eleita pela APES

Associação

Pernambucana

de Supermercados



Mais um reconhecimento
pelo nosso trabalho de
sempre fazer o melhor!





PROMOÇÃO

Natto

Presente
no seu

Natal

A promoção que vai fazer deste
o melhor de todos os Natais.

Neste Natal, a Natto vai fazer as suas vendas brilharem junto com o nosso comandante Xand Avião. Com a promoção Presente No Seu Natal, cada compra do **Natto Fest** se torna uma nova chance de ganhar prêmios incríveis. Para participar basta cadastrar o *cupom fiscal* e concorrer.

Impulsione o seu ponto de venda com a promoção e aproveite o melhor período para fazer as suas vendas bombarem.

Divulgue agora mesmo!



um montão de.

PRÊMIOS

para família inteira



**COMPRE UM
NATTO FEST**

**CADASTRE
SEU CUPOM**

**CONCORRA
A DIVERSOS
PRÊMIOS**



**APONTE A CAMERA
DO CELULAR
PARA O QR CODE
E CADASTRE-SE**



Imagens meramente ilustrativas. Promoção autorizada pelo Ministério da Economia/SECAP, consulte descrição, valor dos prêmios, período e condições de participação, lojas participantes, regulamento completo e outras informações no site. www.promonattofest.com.br



O NOVO PAPEL DO VAREJO FOI O TEMA DA 5ª EDIÇÃO DO VAREJO VIVO

Acompanhe nossa cobertura dos eventos pelas nossas redes sociais  @ne_super

Palestras, cases e premiações fizeram parte da programação do evento voltado para os segmentos supermercadista, atacadista distribuidor e indústria.

A quinta edição do Varejo Vivo reuniu varejistas, atacadistas e representantes da indústria para discutir inovação e tecnologia no segmento, a importância do pequeno e médio varejista para o desenvolvimento da cadeia produtiva da região, o associativismo e os desafios que o segmento deve enfrentar em 2022.

O evento homenageou esse ano os profissionais que tiveram um trabalho de destaque no ramo. Um dos homenageados foi o empresário Leandro Clinério que, ao subir ao palco, comemorou o reconhecimento e também a abertura da 11ª loja da Quitandaria, localizada em Maceió/AL. Além dele, foram homenageados Roberto Tenório, diretor do Grupo Fênix; Heraldo Menezes, diretor-presidente do Grupo Compare; Fernando Silvestre, diretor da Cadam Distribuição e Ricardo Pontes, diretor da Império Atacado.

O presidente da Associação Pernambucana de Supermercado (APES), João Alves, ressaltou a relevância do evento para o desenvolvimento do segmento. “Este evento promove um elo harmonioso entre os profissionais e leva a discussão de ideias para o crescimento do setor. Vivemos e superamos diversos desafios esse ano. Que em 2022 podemos crescer e nos fortalecer para os próximos que virão”, finaliza.

O gerente de vendas da São Braz, Juan Lima, disse que o Varejo Vivo é uma oportunidade de unir ainda mais a indústria e o varejo. “Cerca de 85% do nosso negócio é no varejo tradicional, por isso achamos importante estar presentes e mostrar o nosso apoio, ainda mais neste ano tão atípico que estamos vivendo. Ele ainda releva que, para 2022, a marca vai investir na expansão do atendimento nas regiões Norte e Nordeste.

O próximo Varejo Vivo, da SPV Eventos, já tem data e local para acontecer: será de 20 a 22 de setembro de 2022, no Centro de Convenções do Senac, em Caruaru.



Inovação, design e alta performance para o seu negócio.



DE
EQUIPAMENTOS
REPRESENTANTE AUTORIZADO

#GRANO
EQUIPAMENTOS



Utilize a câmera do celular para escanear e saiba mais!



www.grano.ind.br



[granoequipamentos](https://www.facebook.com/granoequipamentos)

GRANO



O CAFÉ SÃO BRAZ É O PREFERIDO PELOS CONSUMIDORES.

Na hora de tomar café, o pernambucano é exigente. Faz questão de encher sua xícara com o que há de melhor. Não é à toa que, mais uma vez, deu São Braz na pesquisa *Marcas Preferidas do Diário de Pernambuco*. Café São Braz: o sabor e o aroma que os pernambucanos adoram.



1º LUGAR





Por Ygor Gomes

QUEM DISSE QUE COMPRAR À VISTA É A MELHOR OPÇÃO?

Infelizmente muitos proprietários de supermercado ou responsáveis pelo setor de compras tendem a se preocupar exclusivamente com preços, e o que, em teoria, seria a solução ideal pode ser o maior dos problemas.

A forma como um supermercado opera atualmente não é a mesma de cinco anos atrás quem dirá de 10 ou 20 anos, antes de pensar em comprar à vista as primeiras perguntas deveriam ser: será que minha loja tem capacidade para comprar à vista? Quais itens ou setores eu deveria comprar à vista? A cultura de comprar barato é tão grande que não é difícil você encontrar negociações do setor de bazar para pagamentos com sete dias em que o produto tem um giro superior à 20 dias.

O que deve ser feito periodicamente é uma análise do fluxo de caixa para verificar a capacidade de pagamento de fornecedores no curto prazo, se sua empresa não tem capacidade pode e deve ser estudado a possibilidade de possível recurso de terceiros (bancos) a depender das condições comerciais da instituição financeira e da oferta dos fornecedores.

Ressalvo que mesmo a empresa tendo uma boa capacidade de curto prazo para honrar possíveis pagamentos e assim efetuar compras à vista para melhor barganha de preço é importante tomar cuidado e analisar o giro de cada produto e não se deixar levar por fornecedores que “empurram” volumes e quantidades maiores que sua necessidade, afinal se você comprar um volume maior haverá maior tempo hábil para completar a venda total da mercadoria comprada.

Em alguns setores é mais perceptível essa diferença como em bazar, área pet e bebidas destiladas, por exemplo.

Hoje em dia podemos dizer que o padrão de mercado são boletos a cada sete dias (7, 14, 21, 28...) e é comum caso você solicite um maior prazo que seja ajustado esse valor,

afinal há um risco para o fornecedor de não receber o pagamento, mas e se houvesse uma forma de reduzir esse risco, será que o fornecedor conseguiria vender mais barato e com prazo mais alongado? A resposta é SIM. Grandes fornecedores atualmente já operam e aceitam como forma de pagamento cartões de crédito, assim há uma grande diminuição do risco de inadimplência e garantia do recebimento das vendas, logo os preços tendem a ficar mais atrativos. Desta forma, duas estratégias podem ser feitas: efetuar compras com cartão de crédito com produtos de alto giro onde o pagamento ocorrerá em média com 30 dias e com o recurso da venda efetuar o pagamento do cartão ou usar o cartão para efetuar compras de mercadoria com menor giro, assim alongando esse pagamento sem necessidade de descapitalizar a empresa.

Vale destacar que ambas as estratégias são excelentes para qualquer porte do seu negócio e inclusive podem ser feitas ao mesmo tempo, mas com cuidado e muita gestão para não tomar um susto ao chegar a fatura do cartão de crédito. Outro ponto extremamente importante é que este cartão seja pessoa jurídica, ou seja, venha em nome da empresa e em nenhuma hipótese seja utilizado algum cartão dos sócios para compra. Com um limite adequado e boas compras você ainda conseguirá outras vantagens como isenção de tarifa do cartão de crédito, acúmulo de pontos de fidelidade e cashback.

Esqueça a ideia de querer comprar tudo mais barato, compre barato o que é necessário e importante, faça compras inteligentes e use o prazo ao seu favor. Comprar bem é comprar com gestão com valores\ volumes\ prazos adequados a cada setor\ giro\ capacidade de pagamento da sua loja. Pense nisso! ●

Ygor Gomes, Economista, Especialista em Gestão de Negócios e Consultor Financeiro.



INOVAÇÃO NORDESTE AMPLIA PORTFOLIO COM SERVIÇO DE CONSULTORIA



Não basta apenas deixar uma loja pronta para inaugurar, mas é preciso acompanhar o dia a dia da operação para não deixar nada fora do padrão. É desta forma que a Inovação Nordeste, empresa que atua há pouco mais de quatro anos desenvolvendo layout para o setor supermercadista da região, vai ampliar o portfólio dos serviços prestados ao setor.

“Hoje já prestamos consultoria de layout de loja, ajuste de mix, em relação posicionamento na gondola e para venda. Além disso, promovemos treinamentos de repositores e pessoal de depósito. Estamos focados no contexto geral para agregar ainda mais os nossos serviços e experiência para os nossos clientes de supermercados”, revela o empresário à frente da Inovação Nordeste, Levir Silva.

Segundo ele, embora 2021 tenha sido ainda um ano de grandes desafios para o setor supermercadista, ele vai fechar com vários resultados positivos para a empresa, que conseguiu desenvolver um número de trabalho bem superior ao ano de 2020.

“Finalizamos 2021 com 48 lojas inauguradas em todo o Nordeste e parte do Brasil. Nos últimos dois meses do ano ficamos concentrados mais no Rio Grande do Norte, com a Rede Supercop de supermercado; o Avante Atacarejo, em Palmeira dos Índios, no estado de Alagoas, além da inaugura-

ção da terceira loja do Nosso Atacarejo, em Limoeiro do Norte, no Ceará, inauguramos também a segunda unidade do supermercado O Feirão, em Puxinanã, na Paraíba”, conta Silva. Para 2022, a Inovação Nordeste já começa com novos trabalhos segundo Levir. “Já estamos em todo vapor com o Atacamix, que é o Atacarejo do Brejo paraibano, em Sapé e atuando na reforma do Nosso Atacarejo de Pau dos ferros e São Miguel, que faz parte de nossa consultoria presencial. Em breve, estaremos com outros negócios fechados em Alagoas, Pernambuco e sertão paraibano”, comemora o empresário.

Ele chama atenção para o crescimento do segmento de lojas no formato atacarejo, que traz desafios distintos em relação aos supermercados tradicionais.

“Tem me chamado a atenção esse nicho de mercado que tá crescendo cada vez mais e mexendo com as grandes cidades. Estamos falando de um formato que traz além da grande estrutura, espaços modernos com uma atenção mais especial para as áreas de açougues, padaria e frios como destaques.

De acordo com o empresário, o aumento do número de inaugurações dentro desse perfil, que abrange quase a totalidade de seus trabalhos em 2021, traz desafios constantes. Por isso, investir em capacitação da sua equipe tem sido uma constante.

“Estamos investindo mais no conhecimento dos colaboradores e incentivando para o crescimento profissional de todos. Assim sai todo mundo ganhando”, argumenta. ●



O REFLEXO DA PANDEMIA E AS ALTERAÇÕES NAS RELAÇÕES JURÍDICAS

É indubitável que o período pandêmico trouxe rápidas mudanças nas relações jurídicas e afetou a vida, economia, saúde e os negócios de maneira geral. Bem verdade, que no setor atacadista-distribuidor e varejo alimentar, essas mudanças no primeiro momento, foram positivas, melhorando a rentabilidade e acrescentando mais faturamento ao setor.

De outro lado, os supermercadistas, tiveram pouco tempo para adaptar a operação aos inúmeros decretos e orientações dos diversos órgãos de fiscalização e controle.

Superado essa crise sanitária da covid-19, o mundo jamais será o mesmo, especialmente em relação aos negócios e as relações jurídicas que se impõem nas relações comerciais. Pensando nesse viés, de antecipar o futuro e prevenir a empresa de multas, processos e outros riscos, que neste artigo, alertamos para alguns pontos.

O primeiro deles é a necessidade de adequação dos contratos a lei geral de proteção de dados. A famosa LGPD é uma realidade, em pleno vigor e que está regulamentando o uso de dados e informações dos clientes, sejam pessoas físicas e/ou jurídicas. Do ponto de vista do varejo alimentar, faz-se necessário que os contratos de trabalho, contratos com parceiros (especialmente quem possui cartão de crédito próprio) e bancários, precisam estar adequados as novas regras, sob pena de multas altas e passivos inesperados.

O segundo ponto de atenção é em relação aos contratos de trabalhos propriamente ditos. Isto porque, no período da pandemia, houve muitas medidas provisórias, suspensão de contratos de trabalho, redução de jornadas e neste ano, a lei das gravidas. Somado a todas estas intervenções, houve recente julgado do STF, que entendeu ser descabido honorários sucumbências nas ações dos reclamantes, no qual se decretou justiça gratuita. O desdobramento desta decisão é a retirada de pontos importantes da reforma trabalhista para os empregado-

res, que irá refletir principalmente, nas demandas trabalhistas, com elevados pedidos, como no passado recente.

Esta mudança, acarretará considerável crescimento das ações judiciais, e obviamente, maior risco de sentenças condenatórias para as empresas. Diante deste cenário, as empresas devem buscar boas assessorias, evitando possíveis infrações aos contratos de trabalho, documentando-se de todos os meios possíveis e legais, para não ter precedentes negativos. Este próximo ano, tendência forte crescimento das ações e as empresas precisam se prevenir.

Por último, deve ser ressaltado, importantes ações que estão em andamento, nas áreas tributárias das empresas. É fato, que esta área do direito é um forte aliado das empresas, para ter e fazer caixa sem a necessidade de empréstimos ou maiores riscos. Pra isso, necessário cerca-se de bons profissionais, acompanhando as principais teses e desenvolvendo as ações de forma pontual e personalizada para cada cliente.

Costumamos tratar desse tema de forma preventiva e precavida, por isso, nosso escritório cada dia atua com as ações coletivas, com habilitação apenas no trânsito e julgado do processo. Ressaltamos, uma ação importantíssima, ainda em discussão no STF, relativo ao ICMS na conta da energia elétrica. Esse custo elevado dos supermercados, pode trazer grandes retornos ao caixa da empresa, se acompanhado com os profissionais corretos. A boa notícia, é que as empresas que não entraram com a ação individual, poderá juntar-se nas ações coletivas que já ingressamos, ressaltando o período dos últimos 05 (cinco) anos.

Por fim, reforçamos a necessidade de cada empresa realizar seu planejamento comercial, financeiro, contábil e jurídico, para que não tenham passíveis desagradáveis e que podem e devem ser evitados ●



MAIS SABOR PARA VOCÊ APROVEITAR!



EXPERIMENTE TAMBÉM
O NOSSO DELICIOSO
CUSCUZVITA

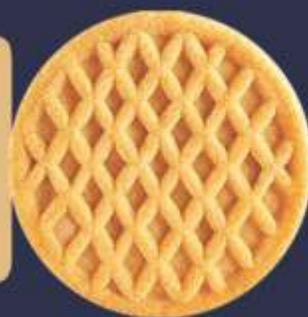


SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS
 [KIVITA.ALIMENTOS](https://www.instagram.com/kivita.alimentos)

aquele

GOS
TINHO

de novidade
chegando



AMANTEIGADOS

Nova Linha



Nova linha de Amanteigados Vitamassa, quem prova se apaixona. Experimenta!

  VitamassaOficial
www.vitamassa.com.br





Por Angela Vilela

Angela Vilela
Psicóloga clínica CRP 02-17536
Especialista em Saúde Pública
Treinadora de Equipes
Contato: (81) 99785-3769
@angelavilelaoficial



A SAÚDE MENTAL NO FOCO DA GESTÃO

Diante de tantos dilemas desde o início da pandemia em 2020, temos aprendido que sem a saúde mental, não há negócio que decole, não há saúde e motivação de vida. Os planos de ações emergenciais são imprescindíveis, visto que o desenvolvimento das pessoas, da economia e das nações como um todo, requer das equipes preparo e habilidades para ir além dos riscos físicos, químicos e biológicos normalmente identificáveis em um gerenciamento.

A nova compreensão exigida é a capacidade de antecipar um risco patológico. Um risco que geralmente passa despercebido, por faltar um bom plano de gestão de saúde e de segurança ocupacional. Esses planos auxiliam a criar uma consciência dos fatores de riscos e das consequências, identificar quem pode estar em risco determina se as medidas de controle existentes são adequadas ou se algo mais deve ser feito.

O ambiente psicossocial seguro destaca-se pela remoção ou redução do risco à saúde no espaço laboral, com a adição de precauções efetivas. Por isso, os empreendedores que prezarem pela sustentabilidade emocional de suas equipes poderão melhor controlar seus custos de saúde mantendo-se mais competitivos e rentáveis. Para lidarmos com a exigência escancarada de qualidade emocional para a vida e consequentemente para os bons negócios, uma opção é apreendermos a noção sistêmica dos cuidados e ações. Primeiramente perceber que diante de toda transformação vivida nos últimos anos, nossa integridade psíquica pode estar em frangalhos. E isso não é sinônimo de fraqueza, mas uma condição possível a qualquer pessoa exposta ao nível de estresse e incerteza que demandou muitos recursos internos.

Desde os primórdios viemos desenvolvendo defesas psíquicas que ao mesmo tempo que favorecem o enfrentamento ou esquivas dos sofrimentos podem nos afundar em uma cristalização nociva. Em destaque para uma emoção que exacerbada, anda interferindo na saúde mental, o “medo”. Responsável por nos alertar para o perigo e garantir a nossa sobrevivência, em seus significados o medo pode se apresentar em qualquer situação ameaçadora de base física, moral ou de qualquer outra ordem. Em uma análise da contemporaneidade, é notável que o medo se tornou um componente de subjetivação amplamente disseminado no social. Qualquer problema importante, inclusive em nível mundial, está fundamentalmente vinculado às mudanças da subjetividade nos diferentes níveis micropolíticos. Atualmente apresenta-se na ansiedade da incerteza, seja no mundo do trabalho, na vida pessoal e relacional. Entretanto, nem todo medo é patológico.

O medo tem em sua produção um modo de existência, no qual se reconfigura e se redistribui no campo social através da exposição exagerada e dos traços de defesa. Se o medo é uma emoção que se refere a um risco imediato com um objeto bem definido, já a ansiedade, por sua vez, é uma reação, um estado de humor orientado para o futuro, caracterizado por sintomas corporais de tensão física e apreensão por uma situação que pode ou não ser real. Por isso, a ansiedade nos torna mais atentos às possibilidades, nos fazendo antecipar as reações diante de uma situação ou ação, uma vez que não somos capazes de prever ou controlar os eventos que estão por vir. Assim o medo e a ansiedade estão relacionados.





CONOZCA
GRUPOS GERADORES



**Distribuidor
MWM GERADORES
no Nordeste**



- **Grupos Geradores**
(Diesel, Gás Natural e Biogás)
- **Kits de Atenuação de Ruído**
- **Quadros de Comando (QTI e QTA)**
- **Peças e Serviços**



**Assistência e Equipe Técnica
em todo Nordeste**



TRACertification ID: TCA192-8143



Consulte nossos vendedores!



(81) **3129.4429 // 3090.4008**

contato@conozca.com.br // www.conozca.com.br

Av. Severino Josirino Guerra, Nº 03 // Paratibe // Paulista - PE
(as margens da BR 101 Norte - KM 53) CEP: 53413-195



[conozcagruposgeradores](https://www.instagram.com/conozcagruposgeradores)

[Conozca Grupos Geradores](https://www.facebook.com/ConozcaGruposGeradores)

A SAÚDE MENTAL NO FOCO DA GESTÃO

Estudos brasileiros definem que o investimento na saúde mental é uma atitude essencial, visto que uma das principais causas de afastamentos laborais são os transtornos mentais. Isso é preocupante frente às estatísticas identificadas em pesquisas recentes que apontam um aumento no número desses afastamentos. Nesse sentido, podemos sustentar que o desafio do gerenciamento de risco em saúde nas corporações é compreender a sustentabilidade emocional como fator operador para engendrar outras conexões com a vida e com o mundo. Um deslocamento do sentido defensivo do medo, composto pelo fechamento e pela impotência, em favor de uma experimentação das potências.

Para gerenciar risco em saúde mental nas empresas, além de planejamento, precisamos compreender que todo investimento está relacionado a forma como as pessoas reagem às exigências do cotidiano, e a capacidade de cada um apropriar as suas ideias e as suas emoções, podemos exercer quatro níveis iniciais para condução:

1º Iniciarmos um autocuidado das nossas emoções e dos integrantes da nossa equipe. O risco de esgotamento é alto nos papéis de liderança, são turnos prolongados e mesmo em casa enfrentam interrupções diárias na tentativa de encontrar um equilíbrio. Além de trazer consequências de longo prazo para os indivíduos, afeta a produtividade e o desempenho dos negócios.

2º Admitir ser vulnerável, desestigmatizar os problemas de saúde mental abrindo-se para as equipes quando elas estão desanimadas, permitindo assim que a equipe compartilhe suas próprias histórias de terror sobre emoções desafiadoras. Essa empatia inspira e traz mais alívio das tensões.

3º O reconhecimento dos sinais de alerta que são dados pelos integrantes da equipe é importante, visto que há tentativa de esconder o real estado emocional, pela exigência de performances blindadas, então preste muita atenção às suas equipes.

4º Favorecer uma escuta qualificada, pois muitas vezes escutamos a mesma frase de alguns colaboradores, que “a semana foi longa e difícil” ou percebemos uma diferença no comportamento, mas não nos colocamos a disposição.

Enfim, uma possibilidade é o suporte nos serviços de saúde mental, inclusive atualmente é possível acessar esse atendimento no modo digital, terapia virtual e plataformas de bem-estar. A prevenção e promoção das condições melhores de saúde mental podem levar a um equilíbrio com diminuição de absenteísmo (ausências), diminuição da alta rotatividade de pessoal, diminuição dos gastos médicos e melhor desempenho. O foco seria começar pelos gestores afim de reduzir o estigma do tema, falando abertamente sobre o assunto, estabelecendo assim a cultura de acolhimento e identificar fatores causais através da pesquisa de clima. ●

Angela Vilela
Psicóloga clínica CRP 02-17536
Especialista em Saúde Pública
Treinadora de Equipes
Contato: (81) 99785-3769
@anglavilelaoficial





*Macio, gostoso
e suculento só o*

Speciale





SUA GÔNDOLA MERECE QUALIDADE PREMIUM.

A linha Alpino Folha Dupla é sinônimo
de maior suavidade e conforto.

Por isso, garante maior poder de absorção
e melhor custo-benefício.

Um produto diferenciado, com a qualidade
Ondunorte, e que não pode faltar em seu
estabelecimento.



Novo Padrão

Muito mais
qualidade





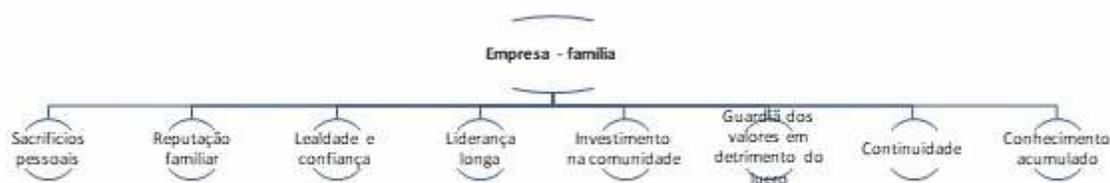
Por Cleia Elaine Soares

Por Cleia Elaine Soares – Psicóloga CRP 08/07013 – MBA em Marketing – Gestora do TreineSeuSupermercado – Criadora do Programa Competências Avançadas para Líderes de Supermercado

7 PASSOS PARA O PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO E REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL

Você já parou para pensar que mais de 90% das empresas iniciam suas atividades de modo familiar?

Issso é uma grande vantagem porque possuem características que dificilmente se reproduzem em negócios não familiares, tais como:



a) Aposto que seu supermercado tem muita história para contar. A jornada dos fundadores foi construída com base em enfrentamento de dificuldades e vitórias diárias. Em muitos momentos exigiram-se sacrifícios pessoais para continuidade da empresa.

b) Forte reputação familiar e empresarial na região onde atuam;

c) Lealdade e a confiança existentes entre familiares;

d) Busca por relacionamentos mais duradouros e uma liderança mais longa e estável;

e) Os investimentos de longo prazo e a sensibili-

dade às questões sociais da comunidade onde a empresa atua;

f) A família atua como guardiã dos valores e da estratégia que guiam o negócio, mais do que como buscando maximizar lucros para os sócios;

g) Dar continuidade ao negócio passa a ser um valor familiar;

h) Membros da família vinculados à empresa possuem um conhecimento acumulado ao longo dos anos que fortalecem os vínculos com fornecedores e comunidade.

Acima coloquei os oito pilares que fortalecem uma empresa que nasceu de modo familiar. Mas, sabemos que ao longo do tempo acontecem eventos que precisam ser repensados.

O primeiro ponto a ser analisado: empresa familiar ou família empresária. Inicialmente, parece um simples jogo de palavras. Adianto que essa análise é extremamente profunda e interfere diretamente nos negócios do seu supermercado.

Empresa familiar é aquela onde os membros fazem parte da instituição porque possuem laços de parentesco. O vínculo conta mais do que o perfil técnico e comportamental. Já conheceu um supermercado onde o Comprador não é o mais qualificado e continua no cargo? O profissional entrou para a função porque é filho do proprietário!

Família empresária é aquela onde os membros da família fazem parte do negócio com base na prosperidade e lucratividade. Nesse caso o filho do proprietário é Comprador da loja porque é qualificado e competente para tal cargo.

Aqui citei um exemplo de Comprador. Podemos perceber que nos supermercados os parentes ocupam posições no Financeiro, RH, Compras, Gerência e cargos de alta liderança.

E com relação à sucessão familiar? Quem assumirá o lugar de liderança dentro da empresa?

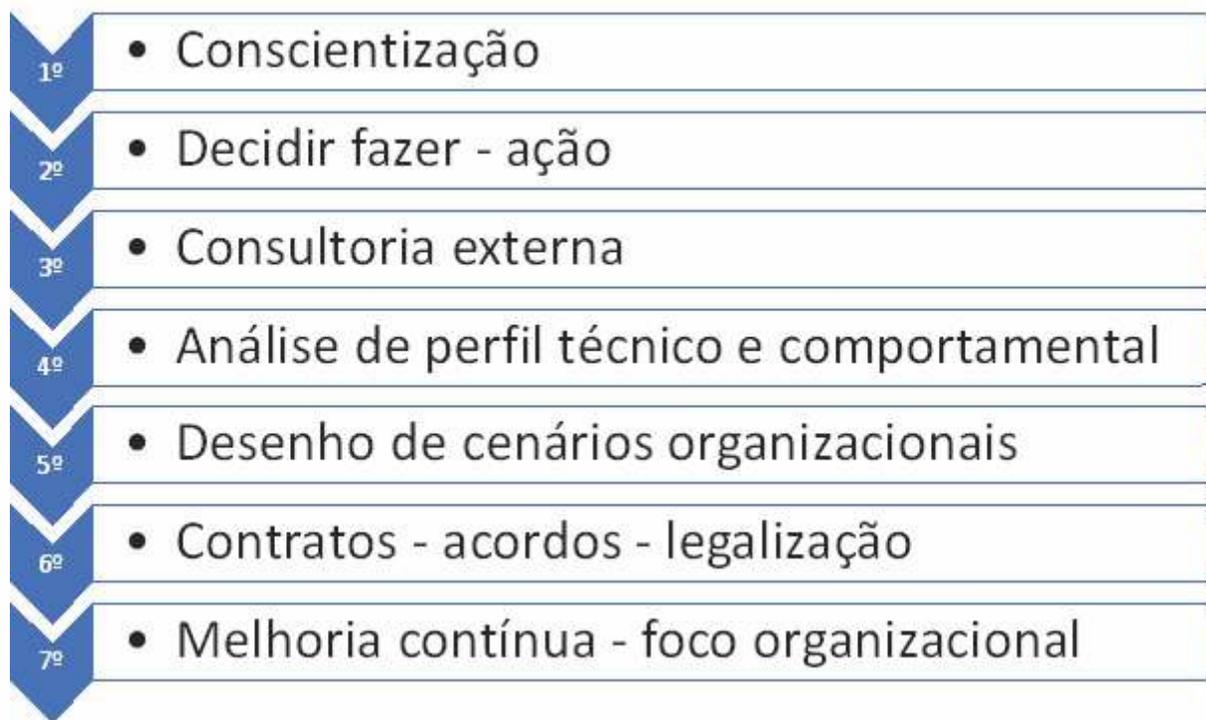
Me sinto no dever de trazer dados com relação à continuidade das empresas no primeiro e segundo processo de sucessão. Sei que são dados catastróficos. Meu objetivo é sensibilizar e alertar para a necessidade de planejar o presente e futuro da sua empresa.



7 PASSOS PARA O PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO E REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL

Estima-se que 70% das empresas familiares encerram suas atividades com a morte do fundador ou durante o primeiro processo sucessório. Dos 30% que sobrevivem e têm sua gestão mantida pela segunda geração, apenas 5% superam o processo de sucessão para a terceira geração.

7 passos para o planejamento sucessório e reestruturação empresarial:



1º passo: Conscientização. Aqui coloco em primeiro lugar a tomada de consciência do processo de sucessão. Acreditar na sorte ou deixar ao acaso é temerário. Quando é hora de pensar em planejamento sucessório? Agora mesmo!!!

2º passo: De pouco adianta acreditar que é necessário o planejamento sucessório e não iniciar. Sei que os gestores passam por uma série de rotinas diárias que exigem atenção e deixam essa questão para o futuro. Outro fator subjacente é 'mexer' em certas feridas. Empresas familiares apresentam conflitos velados ou abertos. Por vezes, falar sobre o assunto suscita discussões que podem rondar o almoço de domingo da família, mesmo pessoas que não atuam diretamente na empresa

podem ter peso na decisão. O importante é começar agora. A sucessão realizada de forma planejada pode assegurar o patrimônio individual/coletivo e prosperidade da empresa.

3º passo: Consultoria externa. O ideal é que a empresa realize o planejamento sucessório com ajuda profissional. Por quê? Existem tantos detalhes e conflitos que podem nublar as decisões. Um consultor pode auxiliar com ferramentas e experiência para que o processo seja mais assertivo.

4º passo: Análise de perfil técnico e comportamental dos membros familiares que fazem ou querem fazer parte da empresa. Trago uma ferramenta que pode ajudar no entendimento.





SPACE ICE

DIÇA
SYN!



 SYNICE

7 PASSOS PARA O PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO E REESTRUTURAÇÃO EMPRESARIAL

PERFIL TÉCNICO-COMPORTAMENTAL			
Perfil técnico	1	T <input checked="" type="checkbox"/>	C <input checked="" type="checkbox"/>
	2	T <input checked="" type="checkbox"/>	C <input checked="" type="checkbox"/>
	3	T <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
	4	T <input type="checkbox"/>	C <input checked="" type="checkbox"/>
Perfil comportamental			

1 – Aqui temos o profissional com alto potencial técnico e baixa competência comportamental.

2 – Profissional com alto potencial tanto na área técnica e questões comportamentais.

3 – Profissional com dificuldade técnica e comportamental.

4 – Profissional com baixo potencial técnico e grande capacidade comportamental.

Imagine um supermercado onde o filho do proprietário é do setor Financeiro e está na linha sucessória para assumir a empresa. Ele tem grande capacidade em lidar com números e entendimento profundo das questões financeiras, mas compromete o trabalho com seu comportamento agressivo com colaboradores e não aceita opinião de outros membros familiares.

Em outro supermercado o filho do proprietário é amigável, sabe conversar com os colaboradores e realiza com presteza os serviços operacionais. Mas, é uma pessoa que diz que não quer assumir a liderança de uma equipe.

Aqui coloquei situações hipotéticas e conflitantes. O objetivo é que possamos realizar uma reflexão sobre todas as pessoas e profissionais da empresa. Competências técnicas podem ser aprendidas e questões comportamentais podem ser desenvolvidas. A

grande questão é ir além dos conflitos e ego que por vezes prevalecem nas empresas familiares.

5º passo: Desenho de cenários organizacionais. Acredito que planejamento não é um desenho reto e único. Precisamos construir cenários. A sucessão é um processo que demanda: consciência, boa vontade, energia, investimento e tolerância.

6º passo: Acordos e contratos. Por vezes, algumas ações são faladas e não são registradas. Muitos problemas poderiam ser resolvidos por meio de acordos e contratos válidos legalmente. O processo sucessório pode ser feito de forma transparente, ética e fundamentada nos bens comuns da empresa e sua prosperidade.

7º passo: Melhoria contínua – foco organizacional. Não existe um modelo perfeito de sucessão. Lidamos com pessoas e sentimentos. Uma empresa constituída na família traz laços emocionais profundos. O processo de crescimento com qualidade é eterno.

Espero que sua empresa olhe para a família e processo sucessório com atenção. O primeiro movimento é a conscientização que o momento atual foi criado muito antes de você. Tudo está em constante evolução. É possível mudar? Sim!!! Acredito que as pessoas, famílias e profissionais podem aprender a conviver com mais paciência, sabedoria e amor.

“Somente quando estamos em sintonia com o nosso destino, com os nossos pais, com a nossa origem e tomamos o nosso lugar, temos a força.” Bert Hellinger

“Os sofrimentos familiares são como elos de uma corrente que se repetem de geração em geração, até que um tome consciência e transforme a maldição em benção.” Bert Hellinger



Projetando e executando a loja dos seus sonhos.

Conte com a DE Equipamentos para montar seu estabelecimento comercial.



Gôndolas • Checkouts • Atacarejo • Expositores refrigerados • Home Center • Mobiliário inox
Expositores com compressor acoplado • Expositores em madeira • Câmaras frigoríficas • Carrinhos
Casa de máquina • Iluminação natural e LED • Comunicação visual • Fornos e Máquinas de Panificação

Empresas representadas:



GRANO



Empresarial Queiroz Galvão

Rua Padre Carapuço nº 968, Sala 303 - Boa Viagem

Recife, PE. CEP 51020-280. Fone: +55 81 3471.3681

vendas@deequipamentos.com.br | www.deequipamentos.com.br





Fotos:
Jorge Luiz - CEO JORGE LUIZ AGÊNCIA DE IMAGENS

SUPER MIX TALKS E MERCADO MODELO FORAM AS PRINCIPAIS ATRAÇÕES DA FEIRA SUPER MIX EM 2021

O primeiro movimentou o segmento do varejo com palestras curtas e debates de cases de sucesso; enquanto o segundo visa levar conhecimento e tecnologia aos pequenos mercados e mercadinhos de bairro.

A Feira Super Mix 2021, foi marcada pelo projeto de conteúdo específico para o setor de varejo, o Super Mix Talks, o qual trouxe palestrantes especialistas no assunto. O projeto, aconteceu durante os três dias da feira e teve suas cadeiras vendidas em totalidade. A feira respeitou todos os protocolos e medidas sanitárias estabelecidas e aprovadas pelo Governo de Pernambuco. As regras foram seguidas com rigidez durante o evento, garantindo a segurança de quem esteve no local fazendo negócios.

As palestras do Super Mix Talks começaram com o tema “Como fazer 2022 ser o melhor ano da sua história”, com o estrategista e especialista em gestão de supermercados, hortifrúteis e atacarejos do Brasil,

Leandro Rosadas. Em seguida, foram abordados “Como ganhar dinheiro cuidando do planeta”, com Wagner Mendes da ASA alimentos.

Leandro destacou como os pequenos e médios negócios podem se sobressair aos gigantes varejistas. “Muita rede grande está se expandindo e os pequenos estão cada vez mais esmagados por vários fatores, como a alta do dólar, por exemplo. Então, como fazer para poder mudar isso? Tendo um diferencial, melhorando o atendimento e criando mecanismos para que as empresas tenham caixa de verdade, visto que a maioria não possui caixa para continuar crescendo e expandindo os negócios.”

A participante da palestra Minéa Nanes, dona de supermercado com endereços em Piedade e Alto Dois Carneiros, ambos em Jaboatão dos Guararapes, contou o que achou do encontro. “Sempre maravilhoso, porque Leandro Rosadas, na minha opinião, é o maior especialista em supermercado do país, vale muito a pena. Ele tem muito potencial e capacidade para ajudar as pessoas que trabalham com varejo”, acrescentou.



Lindt



MAÎTRE CHOCOLATIER SUISSE
DEPUIS 1845



SUPERMIX 2021

Fotos: Jorge Luiz - CEO JORGE LUIZ AGÊNCIA DE IMAGENS

No segundo dia, aconteceu, o papo sobre “Delivery para o varejo”, com César Lima, Diana Miranda e Rafael Haddad. Em seguida, às 18h, “A tecnologia da informação, canais de marketing e redes sociais para ampliação das vendas no supermercado”, que foi uma conversa com Agenor Moraes, Cleia Soares e Renato Machado.

No último dia do evento, na sexta-feira, “Tendências de consumo” foi o assunto de Gilson Lopes, Kelly Vasconcelos (embaixadora da feira supermix 2021, supermercado São José), Marcela Bezerra da Grifos e Sheila Tenório da Cadan, às 16h, foi a vez da Paraíba ser representada por Luciano Barreto, Flavianny Cartaxo (Rede Paraíba) e Marcos Júnior que abordaram o tema “Grande varejo x pequeno varejo”.

O projeto talks, realizado na feira em parceria com a revista NE Supermercados, foi específico e altamente atrativo aos que procuraram conteúdo e que seguem uma estratégia para que o cliente, permaneça como cliente. “A nossa missão, enquanto revista NE Supermercados no Mercado Nordeste, é levar conhecimento, porque o conhecimento liberta. Ele traz crescimento, e é por isso que nossa equipe, leva esse conhecimento incansavelmente para os leitores e seguidores, os quais são, muitas vezes, os mais carentes de conhecimento”, enfatizou Cacá Cavendish (editor da revista). ●



1852

1973

ALMADÉN



ALMADÉN

DECE 1973 BRASIL

ESPUMANTES DESCOMPLICADOS

Conheça mais em:
www.miole.com.br

/grupomiola @grupomiola

MIOLO
WINE GROUP



Por Douglas Carias

APENAS 01 CONSELHO PARA SUA MARCA EM 2022

O período de festas de final de ano é uma época em que você verá listas e mais listas de coisas a fazer no ano seguinte, desde “05 dicas para ser mais disciplinado” ou “10 coisas que você precisa deixar no ano que passou” até “03 características essenciais do profissional de 2022”.

Nesta breve reflexão, proponho para você, diretor, empresário, gerente, gestor ou profissional que atua com marketing, apenas um conselho. Nele habita tudo o que é necessário para que sua marca construa uma relação mais adequada com os clientes atuais e potenciais.

Meu conselho é: esforce-se para tomar sua empresa relevante para quem importa. Acredito que essa atitude é a que fará a diferença em como será seu 2022 enquanto responsável por um negócio - ou pelo seu marketing. Os objetivos de crescimento da sua empresa só serão alcançados com relevância, ou seja, quando aquele que comprar ou investir fizer isso baseado no significado positivo que a marca possui pra ele, levando à ação do consumidor.

Para facilitar o processo, pense em sua marca a partir de três pilares:

- **Produto:** sua oferta precisa preencher a vida das pessoas, precisa entregar uma solução para dores e problemas que as pessoas possuem. Seu produto resolve o quê de quem? Como ele faz isso?

- **Comunicação:** você precisa chamar a atenção das pessoas para sua marca. Isso é a essência da publicidade, inclusive. Atrair olhares, a atenção, o interesse, a partir do que é dito na comunicação institucional. Sua marca diz o quê? Como ela fala? O que ela fala é interessante?

- **Pessoas:** você precisa chamar a atenção das pessoas certas, ou seja, quem realmente tem potencial para gastar dinheiro comprando seu produto ou

indicando sua marca para pessoas próximas. Falar com quem te ouve, acessar quem te dá espaço, conquistar esse espaço e seduzir o público. Quem são as pessoas que deseja impactar? Por quê?

Analisou sua empresa a partir desses pontos? É hora de aplicar o meu conselho. Ser relevante é o que importa no fim. As pessoas só dão atenção ao que é relevante para elas. E ponto final.

Quanto mais você investir em relevância, mais economizará na aquisição de clientes, pois a decisão de compra sempre é das pessoas e, enquanto sua marca estiver na mente delas quando elas precisarem do que você oferece, sempre escolherão a sua oferta.

Enfim, este é um breve conselho de um amigo e estrategista de marketing, que deseja que a sua empresa alcance longos e altos vãos em 2022. Sucesso!

Douglas Carias é estrategista de marketing, atuando atualmente como coordenador de comunicação da Faculdade Pernambucana de Saúde e consultor de marketing para diversas marcas. Marketing email: douglascariasmkt@gmail.com





REDE PARAÍBA DE SUPERMERCADOS REALIZA CONFRATERNIZAÇÃO COM ASSOCIADOS E COLABORADORES

A rede Paraíba, proporcionou para seus associados, um momento super especial e reservado para confraternização desse ano. O evento foi marcado pela alegria, durante a entrega dos títulos de novos associados.

Para a Presidenta da rede, Dona Maria, o ano de 2021, sem sombra de dúvidas, foi um sucesso, não só pelo volume crescente das vendas, mas, também pela valorização e superação de toda a equipe. "Todos sabemos que em grandes empresas há também grandes

pessoas. Na verdade, são as pessoas que tornam uma empresa grande. E grandeza para nós, da Rede Paraíba, não é somente os resultados financeiros ou de crescimento, mas, principalmente a união dos associados e a superação e dedicação de cada indivíduo dentro de suas respectivas funções. E aqui, desde o empacotador até à parte administrativa, todos vêm realizando um excelente trabalho, digno dessa festa após um ano tão intenso".









Por Emmanuel Dias

MOTIVOS PARA CONTRATAR UMA CORRETORA DE SEGUROS

E Dias Corretora de Seguros e Investimentos, atua no mercado há 5 anos, através de uma consultoria inovadora e única no setor de Seguros, previdência e investimentos, gerando mais proteção e economia para os seus clientes, com destaque para o varejo atacadista

A consultoria analisa todos os riscos inerentes a empresa, desde os riscos empresariais, capital humano, benefícios, e consegue mitigar falhas e erros em apólices de seguros já existentes, gerando uma maior proteção, economia e aumento da satisfação dos colaboradores da empresa.

Inúmeros cases de sucesso relacionados os seguros Incêndio, levando em consideração coberturas Jurídicas, Administrativas, Contábeis e Patrimoniais, Vida Global dos Funcionários, onde além dos funcionários, cônjuges e filhos legais estão amparados pelo seguro de vida, com baixo custo, relacionando as coberturas de Morte a Assistência Funeral, etc..., Saúde Empresarial dos sócios e/ou funcionários, analisamos todo valor pago pelo plano atual da empresa para encontrar algum tipo de redução mensal no valor pago pelo contrato.

Trabalhamos com projetos de grandes riscos e redução de custos nos principais ramos do varejo como: supermercado, indústrias, fábricas, distribuidoras e armazéns. Hoje estamos dentro das principais redes de supermercados do nordeste, situada nos estados de PE e PB, Rede Pernambuco, Rede SuperUni e Rede Paraíba.

Nosso principal foco é fazer com que o varejista recupere tudo que poderá ser perdido em um sinistro,

pois um seguro mal elaborado faz com que existam perdas de proporcionalidade no seguro. Toda seguradora tem a mesma regra de precificação e pagamento de sinistro, muitos deles quando não pagos, na verdade está com a apólice mal elaborada.

A Corretora também fechou uma parceria inovadora com a mais antiga corretora de valores e de Investimentos do país, a ORAMA Corretora de Valores, eleita a melhor corretora do Brasil empresa na qual 25% das suas ações pertencem a SulAmérica Seguros.

Os seus clientes passaram a ter acesso a uma consultoria financeira gratuita, pelos especialistas private da Órama/SulAmérica Investimentos, que estudam e elaboram através de uma consultoria financeira uma carteira de investimentos, buscando superar as rentabilidades do mercado, sempre respeitando o perfil do cliente.

A plataforma de investimentos possui em torno de 850 produtos, dos principais gestores do país, desde produtos ultraconservador aos mais arrojados e por ser uma corretora com arquitetura aberta (possuem produtos de várias casas diferentes) torna-se algo bem mais vantajoso, competitivo e transparente para o cliente.

“Não perca em 1 minuto de incêndio o que você passou a vida para construir e perde dela para manter, por conta de um contrato de seguro mal elaborado”

Emmanuel Dias – Sócio Administrador da E Dias Seguros & Investimentos.

Tambaú

**UM NOVO ANO SE APROXIMA,
MAS O SABOR DE SER DE
CASA PERMANECE O MESMO!**

2022 está batendo na porta e com ele vem a esperança por um novo tempo. Por isso, a Tambaú deseja a todos Boas Festas e que possamos estar cada vez mais juntos neste novo ciclo.





O seu Favorito
na sua
Ceia Natalina

