



9 771984 110009



A REVISTA DO VAREJO DE VIZINHANÇA

# Abastecimento

Edição 41 | set/out 2013 | ano 6 | R\$ 13,90 | www.revistaabastecimento.com.br

**COM A  
CARA  
DO SEU  
VAREJO**

Tribanco, banco do Martins Atacadista, oferece soluções e serviços financeiros às lojas pequenas e médias, de acordo com o perfil de cada tipo de negócio

**FIDELIZAÇÃO**  
Mix correto, limpeza e atenção aos clientes contribuem para o retorno deles à loja

**PONTO DE VENDA**  
Ambiente se torna agradável e convidativo com um melhor uso da iluminação



João Ayres Rabello,  
presidente do Tribanco



FOTO: ANDERSON SOUZA

ABASTECIMENTO 41



ANDERSON SOUZA



DREAMSTIME

- 6 SUA OPINIÃO**  
Espaço para o leitor
- 8 PORTAL**  
O que você encontra na versão eletrônica da revista na internet
- 10 PRODUTOS**  
As novidades nas gôndolas do varejo
- 22 DE OLHO NA COPA**  
Dicas para o varejista não perder vendas durante o evento
- 59 NEGÓCIOS**  
Notícias sobre a economia e a cadeia de abastecimento
- 66 FIQUE POR DENTRO**  
Processo integrado e a melhoria de eficiência no mercado
- 66 PONTO FINAL**  
Décio Costa Filho, da Cepêra, e a ações para o pequeno varejo
- 16 CAPA**  
Tribanco, do Martins Atacadista, financia e oferece serviços e soluções financeiras para as lojas do pequeno e do médio varejo
- 24 FIDELIZAÇÃO**  
Para que a clientela retorne à loja é importante priorizar fatores como mix de produtos correto, limpeza e bom atendimento
- 30 PONTO DE VENDA**  
Além de reduzir o consumo de energia, uma boa iluminação ajuda a deixar o ambiente mais atrativo e valoriza a exposição
- 36 CAPACITAÇÃO**  
Cursos de associações podem ajudar os empresários varejistas a se atualizarem e a serem competitivos em seu mercado
- 40 GERENCIAMENTO POR CATEGORIAS**  
Consumidor busca inovação nos produtos de limpeza, itens de alto giro que estão presentes em 100% dos lares brasileiros
- 44 FIM DE ANO**  
Expor as mercadorias específicas para as datas em locais privilegiados ajuda a melhorar as vendas no período
- 52 NA PRÁTICA**  
Cordialidade no atendimento transformou o Medeiros Supermercado, de Fortaleza/CE, em referência na sua região
- 56 FEIRA**  
ABAD 2013 Fortaleza teve mais de 35 mil visitas e mostrou novidades em produtos e serviços de mais de 200 expositores





# Evento grandioso

**ABAD 2013 Fortaleza, a Convenção Anual do Atacadista Distribuidor, contou com novidades apresentadas por 200 expositores da indústria e palestras sobre gestão e relação do atacado com o varejo**

Por Rúbia Evangelinellis





FOTO: KAUIZER

**35**

mil visitantes estiveram presentes na Convenção, sendo 30% do próprio Estado e 70% de outras regiões do País e até mesmo do exterior

**A** ABAD 2013 Fortaleza, isto é, a 33ª Convenção Anual do Atacadista Distribuidor e 16ª Sweet Brasil International Expo, realizada pela primeira vez no Ceará, de 5 a 8 de agosto, contabilizou números que a transformaram em sucesso. Caracterizada como evento de bons negócios e muitos contatos, recebeu um público recorde de 35 mil visitantes, sendo 30% do próprio Estado e 70% de outras regiões do País e até mesmo do exterior. Em pedidos, a cifra contabilizada foi de 20 bilhões de reais e ultrapassou a previsão de 18 bilhões de reais

Animado com o resultado, José do Egito Frota Lopes Filho, presidente da ABAD – Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores e filho do Ceará, comemorou o bom desempenho do encontro, declarando que ouviu de vários expositores uma avaliação favorável, sendo que alguns chegaram a expressar o anseio de expandir sua atuação no Nordeste. “Foi um evento grandioso, verdadeira prova de fogo para a infraestrutura da cidade, que passou no teste com louvor.”

A ABAD 2013 Fortaleza registrou a participação de 200 expositores. Entre as autoridades políticas presentes estava Cid Gomes, governador do Estado filiado ao PSB. Ele fez questão de visitar todos os estandes. Indagado sobre a possibilidade de o seu Estado receber as próximas edições, abriu o jogo: “Como a Convenção de 2015 ainda não está fechada com nenhum Estado, o Ceará está pronto e aberto para recebê-la.”

#### PAPO SÉRIO

Paralelamente à exposição, foram realizadas palestras e reuniões focadas na gestão, na dinâmica dos negócios dos agentes de distribuição e nas relações comerciais mantidas com o pequeno varejista e com o consumidor final.

Exemplos de profissionais de sucesso, os técnicos campeões da seleção brasileira de futebol, Luiz Felipe Scolari e Carlos Alberto Parreira, falaram sobre os desafios que tiveram de enfrentar na infância e na juventude (quando decidiram investir em suas carreiras), a superação das dificuldades que precisaram vencer, o trabalho em equipe, a busca por resultados, e outros temas.

Falaram, em particular, sobre a perfeita correspondência entre o seu trabalho e o que é realizado nas empresas. “Também seguimos cronogramas e precisamos saber vender nosso produto”, disse Felipão. “Temos presidente, público-alvo, que para

nós é o torcedor, e o sucesso como meta. A diferença é que não lidamos com o resultado dos números, mas com a emoção”, acrescentou Parreira.

Em conversa descontraída, a dupla deixou claro que administrar um time é comparável a assumir o compromisso de tocar uma empresa, que tem diretoria, gestão, clientes, receitas e lucro, e que estabelece metas. Ambos admitem que chegaram onde estão depois de vencerem adversidades e de perseverarem na determinação daqueles que começam por baixo, estudam e sabem agarrar as oportunidades que aparecem na vida.

Por sua vez, o consultor Nelson Barrizzelli, pesquisador da FIA – Fundação Instituto de Administração, destacou o trabalho realizado pelo Comitê Canal Indireto da ABAD, que reúne representantes da indústria e do atacado empenhados em encontrar soluções para problemas que atingem toda a cadeia de abastecimento. “Convivemos com a multiplicidade dos canais indiretos. Todos eles são coadjuvantes da indústria e levam produtos para o varejo, principalmente para o de pequeno porte. Entre as queixas dos distribuidores estão falhas na entrega dos produtos e leilão de preços feito no pequeno varejo.”

A indústria, por sua vez, reconhece a necessidade de manter uma política comercial estável e acha importante que os atacadistas ajudem o varejista a conhecer os consumidores. “A pergunta é: ‘Como trabalhar o varejo independente, que não consegue crescer e precisa de oxigênio?’”, indaga o consultor, lembrando que o pequeno sofre com a falta de sortimento e perde por não atuar com produtos de valor agregado.

Outro tema de interesse para as lojas de vizinhança é o da proatividade. Leonardo Araújo, professor e pesquisador da Fundação Dom Cabral, explicou que ocorreriam benefícios se as companhias aprendessem a pensar em um futuro mais distante. “A empresa precisa se antecipar às mudanças, trabalhar com um cenário que abranja os próximos seis anos, ter reservas para o futuro e estabelecer rotinas de longo prazo”, diz.

O caminho do crescimento depende de se avaliar com bom grau de precisão como será o pensamento do shopper e a potencialidade do mercado. “O empresário precisa rastrear sinais de mudança, imaginar que 2020 já chegou, e chegou com um PIB (Produto Interno Bruto) de 5,4 trilhões de reais, uma população economicamente ativa de 144 milhões de brasileiros e uma classe C dominante.”





Embora tenha realizado sua palestra em outra sala, para o grupo ABAD Jovem, Francisco Deusmar de Queirós, presidente da rede de farmácias Pague Menos, endossou a opinião de Araújo. Dono de um império que cresce cada dia mais, o empresário destacou a importância de se acompanhar as mudanças, conhecer o consumidor e ousar crescer, mesmo que se fique sujeito ao risco de errar. Até mesmo porque, acrescentou, sonhar grande e trabalhar duro são partes integrantes do caminho que leva ao sucesso.

#### INFRAESTRUTURA E PORTOS

Os custos do transporte de mercadorias também foram tema de palestras. Paulo Resende, diretor-executivo de Desenvolvimento e Pós-Graduação da Fundação Dom Cabral, e José Leônidas Cristino, ministro-chefe da SEP – Secretaria dos Portos, defendem um sistema descentralizado de escoamento das mercadorias, integrado (marítimo, terrestre e ferroviário) e que estimule a navegação de cabotagem.

Resende alertou para o fato de que o atual sistema de logística está travado e deverá piorar. “Até 2020, prevê-se que ocorrerá uma expansão da demanda interna no Brasil. Nos últimos nove ou dez anos, nenhum outro país do mundo de dimensões continentais observou um crescimento tão grande quanto o esperado. O problema é a concentração de de-

**Foi um evento grandioso, verdadeira prova de fogo para a infraestrutura da cidade, que passou no teste com louvor**

José do Egito Frota Lopes Filho, presidente da ABAD – Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores

manda nas Regiões Sudeste e Sul e em alguns corredores do Norte e do Nordeste.”

Estudo realizado pela Fundação Dom Cabral revela que o custo logístico representa 13,14% da receita bruta das empresas, enquanto nos EUA essa receita é de apenas 8%. “Com a alta concorrência, a empresa não consegue repassar para o preço final. E, o que é mais complicado, falta infraestrutura em portos, aeroportos e rodovias”, diz.

Como o orçamento público não é suficiente para proporcionar às autoridades responsáveis condições de bancar a ampliação das vias de transportes, essas autoridades só enxergam o caminho da melhoria se houver participação da iniciativa privada, que deverá elevar as praças de pedágio nas rodovias. Resende defende a descentralização portuária e o desafogamento em alguns dos principais portos, como os de Santos e de Paranaguá.

Segundo o ministro, o governo está empenhado em ampliar o fluxo de navegação de cargas e tem um plano de logística integrada. “Tenho como meta licitar 90 terminais em 11 anos, encerrados neste ano, enquanto nos dez anos anteriores foram licitados 11 terminais. Isso vai aumentar a capacidade de movimentação de cargas. Também precisamos ampliar a capacidade das rodovias e das ferrovias. Hoje, o governo sabe onde precisa ter portos e qual a necessidade de melhorar terminais.”

Durante a Convenção, também foi discutida a cobrança do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) por meio do sistema de Substituição Tributária, cobrado da indústria e que prejudica os pequenos varejistas, impedidos de lançar mão dos benefícios do Simples. Segundo Alessandro Dessimoni, assessor jurídico da ABAD, ocorre um problema quando a indústria recolhe com alíquota cheia e MVA (Margem de Valor Agregado) presumível, com um valor muitas vezes maior que o preço final. “A legislação do Simples não inclui o ICMS sujeito a ST, que eleva o custo da mercadoria.” Dessimoni explica que o assunto foi abordado em um recente encontro com Guilherme Afif Domingos, ministro da Secretaria da Micro e Pequena Empresa. “A audiência foi boa. O próximo passo é a criação de um grupo de estudo no qual a ABAD terá cadeira cativa. Vamos discutir com técnicos do governo. Afif propôs transferir a responsabilidade de recolher o ICMS para o atacadista distribuidor, para não impactar as empresas do Simples.” **A**