

APAS Show 2019 soma mais de 100 mil visitas em quatro dias

Maior evento de supermercados do mundo movimentou US\$ 330.546 milhões em negociações internacionais

A APAS Show, maior evento de supermercados do mundo e maior feira de alimentos e bebidas da América Latina, encerrou sua edição de 2019 nesta quinta-feira (9) com o total de 106.557 visitas, número 23,8% superior em relação ao ano passado. Ao longo dos quatro dias de evento, foram oferecidas às empresas a oportunidade de mostrarem novidades, terem maior proximidade com demais players do setor e conhecerem as tendências de mercado.

De acordo com o presidente da Associação Paulista de Supermercados (APAS), Ronaldo dos Santos, os resultados obtidos nesta edição são animadores e gratificantes. “São números muito robustos, mostrando que o setor é forte e vem ganhando, a cada edição, uma maior amplitude internacional, o que pode ser visto pelo número de expositores e países aqui presentes”. O evento recebeu 847 empresas expositoras, sendo 222 destas internacionais, de 19 países.

Neste ano, a APAS Show anunciou uma parceria com a Apex-Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, que gerou na edição 2019 do evento um total de US\$ 330.546 milhões de negócios entre empresas internacionais e brasileiras. O resultado traz à APAS Show 2019 maior relevância internacional.

Com o tema “Super Hack – Hakeando o Supermercado”, a APAS Show 2019 buscou debater a tecnologia no segmento supermercadista. “Procuramos encontrar as maneiras pelas quais podemos implantar a tecnologia nos supermercados, para que o momento de compra ocorra com mais informação, de modo mais rápido e prazeroso. A melhoria tecnológica vai chegar ao consumidor, que é o ponto final de todo o processo”, resalta Erlon Ortega, vice-presidente da APAS e diretor da APAS Show 2019. “Contamos com uma feira ainda maior para 2020”, avalia.

Sucesso garantido pelos expositores

Felipe Mesquita, diretor de trade da Cervejaria Ambev, afirma que o evento simboliza a importância do segmento supermercadista em todo o país. “A união entre o varejo e a indústria representa uma parcela relevante da nossa economia e nos permite gerar oportunidades de negócios, inovações e desenvolvimento do segmento”, destaca. Ele reforça ainda que a edição 2019 ajudou a marca a reforçar a aproximação com os clientes.

“Mais importante do que fazer negócios é criar e aprofundar relacionamentos”, afirma Roberto Carrelas, diretor comercial da DPA, parceira da Nestlé que participa da APAS Show há quatro anos. Já a decisão da Pepsico de participar do evento vai além de ampliar o



reconhecimento para a marca: “Já temos uma trajetória consolidada”, explica Lais Pinto, Trade Marketing da empresa. Rose Oliveira, trade marketing da BRF, acredita que este ano a APAS superou as expectativas e já se prepara para as próximas edições: “É uma referência de varejo e indústria. É uma fortaleza”, reforça.

Para outras marcas, o objetivo é ter mais visibilidade: “Queremos mostrar a cara da Condor”, comenta Fábio Rose, diretor comercial da empresa. A APAS Show possibilita exposições, encontros com líderes e a oportunidade de fortalecer negócios: “Ela nos coloca em contato com empresários de diferentes redes e nos proporciona oportunidades de ampliarmos nossa participação no mercado”, completa.

A diretora da Fini, Andrea Kohle, vê o evento como um lugar para networking e novas soluções: “Sinto que, depois da APAS Show, conseguimos ampliar os negócios, não só em relação ao varejo, mas também com parceiros que ainda não tínhamos pensado. O crescimento dos negócios da empresa vem muito destas conexões”, declara.

Segundo Karina Cassapula, gerente de marketing da Câmara Árabe, a APAS Show mostra como o mercado brasileiro é receptivo a novas ideias: “Nosso stand esteve sempre bem movimentado e notamos muitas pessoas interessadas em ouvir nossas propostas”. O diretor da Ecuador, empresa de gestão de negócios, Danilo Albán, acredita que a feira contribui para negócios e visibilidade em outros países: “A APAS SHOW nos dá suporte e a possibilidade de conversar com pessoas do mundo inteiro”.

O público é fidelizado por todas as experiências que a APAS Show proporciona. Mesmo participando há 20 anos do evento e conhecendo outras oportunidades de aprendizado, Gustavo Ruiz, gerente de marketing da Marfrig, acredita que o evento é o mais importante para o mercado.

“A APAS é o único evento no Brasil que nos permite conhecer como funciona o setor”, diz Juliana Romagnoli, gerente de comunicação e eventos da Mondelez, reforçando a importância da maior feira de alimentos e bebidas da América Latina. Já para Danielle Santana, responsável pelo marketing da Piracanjuba, “o evento é um ótimo canal para nos relacionarmos e conversarmos de maneira mais informal com fornecedores”.

Para Márcia Marçal, gerente de operações da Organix, estar na APAS Show é ter a oportunidade de fazer parte de uma vitrine para novos negócios. Já Valeria Koike, assistente comercial da ProChile, que participa da APAS Show há oito anos, acredita que o evento abre caminhos para novas estratégias.

Sobre a APAS Show 2019

Em 2019, a APAS Show ocorreu de 06 a 09 de maio no Expo Center Norte, em São Paulo, com a área de exposições ampliada – total de cinco pavilhões frente aos quatro até então



ocupados, garantindo ainda mais espaço para expositores internacionais, salas de reunião de negócios e atendimento exclusivo ao público estrangeiro.

No Congresso de Gestão Internacional do evento, as mais de 70 palestras giraram em torno da temática “SuperHack: Hackeando o Supermercado” e proporcionaram ao congressista formas de se repensar a maneira de existir do supermercado: reimaginar, reinventar e reconstruir a operação, a gestão, os processos e as tecnologias.

www.apasshow.com

Sobre a APAS – A Associação Paulista de Supermercados representa o setor supermercadista no Estado de São Paulo e busca integrar toda a cadeia de abastecimento. A entidade tem em torno de 1.500 associados, que somam mais de quatro mil lojas.

Gestão de relações com a mídia APAS Show 2019

Approach Comunicação - 11 3846-5787

João Carlos Godoy - joao.godoy@approach.com.br - ramal 31 - 11 9 6916-6753

Ana Claudia Camara - anaclaudia.camara@approach.com.br - ramal 71 - 11 9 6318-2165

