revista

Edição 2026 | Ano 23
Número 100

ENTREVISTA:
Ricardo Basaglia.
Poder, presença
e performance.

Pág. 13



PALESTRA:
Ivan Murias.
Governança é
arquitetura.

Pág. 15



confenar - Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição

www.instagram.com/Confenar

EDIÇÃO 100 NÚMERO

FORUS

A Força dos Nós





Agenda Confenar Foz26

Quatro dias em Foz do Iguaçu,
mais de mil participantes,
34 expositores e um dia inteiro
de trilhas de treinamento











Fique ligado nos destaques do setor de bebidas:
a revista confenar está disponível no site!



Acesse e compartilhe a qualquer hora do dia com seus amigos, parceiros de negócios e familiares.

www.confenar.com.br

@Confenar

@Confenar

confenar

REVISTA CONFENAR – Outubro 2026 | Ano 23 | Número 100

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente
Ataíde Gil Guerreiro

Diretoria
André Cirne
André Stormowski
Bento Luiz Assalve
Carlos Fuão
Helio Palma de Arruda Neto
Marcio Menegazzo
Mário Peres
Paulo Tosello
Pedro Luiz Ciccotti
Valtacir Nei Ribeiro

REVISTA CONFENAR

Direção Geral
Ataíde Gil Guerreiro
Coordenação Geral
Adriana Cássia Neves –
Diretora de Comunicação
e Marketing
Departamento Comercial
INTEGRAMAX Brasil Participações S.A.
www.integramaxsa.com.br
(11) 2645-1310

Coordenação Editorial
Mariana Mirrha
mariana@planin.com

Textos e Edição
Duda Lopes
Igor Moreira
confenar@planin.com

Fotografia
Douglas Guimarães

Designer Gráfico
Antonio Albino

Concepção do Projeto
Planin – www.planin.com
(11) 2138-8900

Impressão
Hawaii Gráfica e Editora

Tiragem: 1.500 exemplares

Sugestões ou críticas
confenar@planin.com

CONFENAR
Rua Guararapes, 1.855 - 6º andar
Brooklin - São Paulo/SP - 04561-908
(11) 5505-2521
www.confenar.com.br

A Revista Confenar é distribuída para toda a Rede de Revendas Ambev, entidades empresariais, associações representativas do segmento de distribuição de bebidas e representantes do governo, além de toda a indústria fornecedora de produtos, insumos e soluções para a Rede Confenar.

Os artigos desta revista refletem a opinião da Confenar.

NOSSA CONFEDERAÇÃO

4 EDITORIAL ATAÍDE
A força da nossa rede

FORUS
A Força dos Nós

AGENDA

6 CAPA
A força está nos nós

13 ENTREVISTA RICARDO BASAGLIA
"Tira o cargo da pessoa e observa quem continua ouvindo ela"

14 PALESTRA SANDRO MAGALDI
O desafio de orquestrar o crescimento

15 PALESTRA IVAN MURIAS
Governança é arquitetura

16 FÓRUM DE REVENDEDORES
O que deve estar no radar para o futuro

17 MOMENTO AMBEV
Marcas fortes, dados avançados

18 TRILHAS DE TREINAMENTO
Quando tecnologia e gestão se encontram

20 TREINAMENTO
Liderança genuína e humanizada

21 FALA, REVENDA
Agenda Confenar Foz26 - Inteligência artificial em foco

22 COMITÊS CONFENAR
Comitês Confenar em ação

26 FOTOS DO AGENDA
Fotos do Agenda Confenar Foz26

30 NEGÓCIOS
Inovações e parcerias para fortalecer as revendas

47 PREMIAÇÕES E SORTEIO VIP
Os melhores motoristas da Rede



6


13


14


20

A FORÇA DA NOSSA REDE

Encerramos mais uma edição do AGENDA com a certeza de termos vivido um grande momento da Confenar.

Mais de mil pessoas estiveram em Foz do Iguaçu, entre distribuidores e seus profissionais, executivos da Ambev, fornecedores, parceiros e patrocinadores, em dias de aprendizado, negócios e fortalecimento da nossa rede.

Na abertura do AGENDA, destacamos a presença naquele salão. Aquela imagem resume muito bem o que somos. Não estávamos diante apenas de uma plateia. Estávamos diante de uma rede formada por empresários, executivos e profissionais que, juntos, construíram uma das mais eficientes estruturas de distribuição do país.

E foi especialmente simbólico fazer isso em Foz do Iguaçu.

Foi ali, em 1995, antes mesmo da Confenar existir com a configuração atual, que realizamos um de nossos primeiros grandes encontros. Éramos uma entidade jovem, ainda buscando seu caminho.

Com a criação da Ambev e a união dos distribuidores de Antarctica, Brahma e Skol, amadurecemos institucionalmente. Aquela Associação deu lugar a uma Confederação sólida, estruturada e respeitada, capaz de representar os distribuidores com uma única voz.

Voltar tantos anos depois à Foz do Iguaçu e encontrar mais de mil pessoas reunidas mostrou o tamanho dessa transformação e de uma história que já soma 35 anos.

O AGENDA 2026 foi um sucesso em todos os aspectos.

Tivemos uma programação de alto nível, com palestras, debates e treinamentos que trouxeram conhecimento aplicável ao dia a dia das empresas. A manifestação do público foi extremamente positiva, demonstrando elevado grau de satisfação com os temas, os palestrantes e os treinamentos ministrados.

O AGENDA nunca foi pensado apenas como uma grande reunião anual. Ele precisa gerar valor. Quem participa deve voltar para sua empresa levando conhecimento, contatos, referências e ferramentas que contribuam para uma operação cada vez melhor.

Em um ambiente empresarial que muda cada vez mais rápido, capacitação deixou de ser uma escolha. Tecnologia, gestão, produtividade, logística, custos e pessoas exigem atualização permanente. Oferecer conhecimento de qualidade e troca de experiências entre profissionais de diferentes regiões é uma das grandes contribuições do AGENDA.

Mas conhecimento foi apenas uma das dimensões desta edição.

O AGENDA também demonstrou sua capacidade de aproximar empresas e gerar negócios. Nossos fornecedores encontraram uma rede interessada em inovação e em soluções capazes de tornar suas operações mais eficientes.

Os estandes estiveram movimentados, novas tecnologias foram apresentadas, relacionamentos comerciais foram aprofundados e inúmeras oportunidades surgiram ao longo do encontro.

O resultado fala por si: os fornecedores presentes no AGENDA realizaram negócios com faturamento superior a R$ 100 milhões.

É uma marca que nos orgulha e mostra a relevância econômica do evento. Quando reunimos quem conhece profundamente a operação, quem desenvolve soluções e quem decide e investe, criamos um verdadeiro ecossistema de negócios.

É exatamente isso que queremos que o AGENDA seja.

Um evento no qual uma conversa em um estande possa se transformar em investimento; uma apresentação possa revelar uma oportunidade; um treinamento possa melhorar um processo; e uma troca de experiências entre distribuidores possa inspirar uma solução.

Muitos dos melhores aprendizados também surgem nos corredores e nas conversas entre pessoas que compartilham desafios e objetivos. Esse espírito de colaboração traduz aquilo que buscamos construir permanentemente na Confenar.

Temos trabalhado intensamente em pautas que impactam a sustentabilidade e a competitividade dos distribuidores. Árvore de preços, contas correntes, remuneração das filiais, balizador, tempo médio de atendimento, custo do refugo e impacto do diesel nas puxadas fazem parte dessa agenda permanente. São temas que exigem estudo, dados, negociação e dedicação. É nesse trabalho contínuo que a Confederação cumpre sua missão de representar os distribuidores e buscar condições equilibradas para o desenvolvimento dos nossos negócios.

Nada disso seria possível sem diálogo. A relação construída entre Confenar e Ambev é baseada na capacidade de conversar de maneira franca, inclusive quando existem posições diferentes. Uma parceria verdadeira não significa concordar em tudo. Significa ter

maturidade para colocar os temas sobre a mesa, defender posições, ouvir argumentos e buscar soluções que fortaleçam toda a cadeia.

Nada seria possível, também, sem o trabalho dos nossos Conselheiros, Diretores, Comitês e Executivos, que atuam com dedicação, responsabilidade e visão de conjunto.

O AGENDA torna essa união visível. Pessoas de diferentes empresas e regiões compartilham o mesmo espaço, discutem problemas, trocam soluções e fortalecem relacionamentos.

Essa capacidade de trabalhar coletivamente talvez seja o maior patrimônio construído pela Confenar nesses 35 anos.

Nossa história nunca foi feita apenas de empresas, caminhões, centros de distribuição, indicadores ou volumes de venda. Ela foi – e continuará sendo – uma história de pessoas.

Por isso, esta edição também teve um momento especialmente emocionante ao lembrarmos de Carlos Eduardo Lang, o nosso querido Karl, que nos antecedeu na presidência da Confenar e dedicou tantos anos à defesa dos distribuidores.

Karl entendia como poucos que uma Confederação é construída a partir de relações, confiança e palavra. Sua capacidade de dialogar e criar pontes deixou uma marca profunda. Ao homenageá-lo, homenageamos também aqueles que contribuíram para que a Confenar chegasse até aqui.

Celebrar 35 anos, portanto, não significa apenas olhar para trás. Significa compreender de onde viemos para enxergar com mais clareza para onde queremos ir.

O ambiente econômico continua desafiador, com custos logísticos pressionados e novas tecnologias transformando a forma como trabalhamos. Ao mesmo tempo, temos um mercado brasileiro vibrante, uma rede competente e empresários com grande capacidade de adaptação.

Temos razões para olhar o futuro com confiança, mas confiança não significa acomodação.

Precisamos continuar buscando produtividade, eficiência e inovação, investir na formação das equipes, acompanhar as transformações tecnológicas e, sobretudo, preservar aquilo que nos trouxe até aqui: a capacidade de agir como rede.

Foz do Iguaçu nos oferece uma imagem perfeita para isso.

Uma única gota d'água parece pequena. Quando muitas gotas seguem na mesma direção, porém, formam uma força extraordinária.

Há 35 anos, começamos como uma entidade jovem, ainda procurando seu caminho. Hoje somos uma Confederação madura, representativa e capaz de reunir mais de mil pessoas em um encontro que movimenta conhecimento, relacionamentos e mais de R$ 100 milhões em negócios para nossos fornecedores.

Essa dimensão aumenta nossa responsabilidade. Temos que fazer cada edição do AGENDA melhor, ouvir nossa rede e garantir que cada participante encontre razões concretas para considerar seu tempo conosco um investimento.

Pela reação do público, pelos resultados e pela energia do evento, podemos afirmar com satisfação que o AGENDA Confenar 2026 cumpriu sua missão.



Ataíde Gil Guerreiro,
Presidente da Confenar

Agradecemos aos distribuidores e seus profissionais pela participação e confiança; à Ambev, pela parceria e pelo diálogo permanente; aos fornecedores, patrocinadores e parceiros, por acreditarem no AGENDA; e à equipe da Confenar, Conselheiros, Diretores, Comitês e Executivos, por mais uma entrega de excelência.

Terminamos o AGENDA 2026 maiores não apenas pelos números, mas pelas relações que fortalecemos.

Continuaremos trabalhando para defender nossos distribuidores, fortalecer nossas empresas e preparar nossa rede para os próximos desafios. Porque, como dissemos na abertura do nosso encontro, há 35 anos nós éramos uma gota d'água.

Hoje somos as Cataratas.

E a água não anda para trás.



Adriana Neves, Diretora de Comunicação e Marketing da Confenar, apresenta o conceito ForUs, a força dos nós, na abertura do Agenda, em Foz

A força está nos nós

Quatro dias em Foz do Iguaçu, um dia inteiro a mais de conteúdo e um conceito que traduz o que sustenta uma das maiores redes de vendas e logística do mundo



Um bambu se verga, mas sempre com resiliência. Sua força está nos nós, os pontos em que a planta ganha estrutura e flexibilidade e consegue se curvar diante do vento sem quebrar. Foi dessa imagem que nasceu o conceito do Agenda Confenar Foz26: ForUs, a força dos nós.

Realizado em Foz do Iguaçu, no Paraná, de 18 a 21 de agosto, o encontro reuniu revendedores, gerentes de vendas, logística, financeiro e gente e gestão, além de parceiros, fornecedores, diretoria da Confenar e executivos da Ambev, e reafirmou sua posição como o principal espaço de conexão da Rede de Revendas Ambev.

A edição trouxe uma novidade estrutural. Pela primeira vez, a programação se estendeu por quatro dias, com um dia inteiro dedicado a trilhas de treinamento em salas simultâneas. A ampliação respondeu a um pedido recorrente da Rede: mais tempo para conteúdo técnico aplicável à rotina das operações.

O conceito ForUs, a força dos nós

A escolha do bambu não foi casual. A mesma lógica da planta se aplica à Rede Confenar, forte, resiliente e preparada para enfrentar mudanças sem perder a essência. O que sustenta a operação não é a força isolada de cada revenda, e sim o que acontece quando elas se conectam.

"Em um mundo movido por conexões, transformação e colaboração, nasce o conceito do Agenda Confenar Foz26: ForUs, a força dos nós", afirmou Adriana Neves, Diretora de Comunicação e Marketing da Confenar, durante a abertura. "A assinatura traduz o espírito da Confenar e de um evento que, a cada edição, fortalece os laços que conectam pessoas, negócios e revendas, reunindo uma das maiores redes de vendas e logística do mundo."

É dessa união que surgem novas ideias, parcerias, aprendizados e caminhos. Ao longo dos quatro dias, o conceito se materializou em palestras, treinamentos, plenárias, feira de negócios e momentos de confraternização, todos organizados sob a mesma ideia de construção coletiva.

Identidade visual

A identidade do Agenda Confenar Foz26 traduziu o conceito em linguagem gráfica. O bambu colorido ocupou o centro das peças, com os nós em evidência como símbolo de resistência e de conexão. A palavra força, grafada à mão, reforçou o caráter humano e coletivo da construção, em contraste com a geometria da planta.

FORUS
A Força dos Nós
AGENDA confenar FOZ 26

> **"Em um mundo movido por conexões, transformação e colaboração, nasce o conceito do Agenda Confenar Foz26: ForUs, a força dos nós."**
>
> **ADRIANA NEVES**
> DIRETORA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING DA CONFENAR

As cores fortes remetem à diversidade de perfis, regiões e histórias que compõem a Rede. O resultado dá unidade visual às peças do evento e sustenta a ideia central: cada ponto tem valor, mas é o encontro entre eles que gera resultado.

Abertura e boas-vindas

A programação começou na terça-feira, 18 de agosto, com um dia mais leve. Boa parte dos participantes tinha viajado de madrugada para chegar a Foz do Iguaçu, e a organização reservou a terça para a chegada, o reencontro entre as equipes e a primeira volta pela feira de negócios.

Antes de qualquer conteúdo, Adriana Neves apresentou um a um os patrocinadores da edição. A extensão da lista, observou a Diretora, é a própria medida do que a Rede de Revendas representa hoje no mercado.

Ataíde Gil Guerreiro, Presidente da Confenar, subiu ao palco em seguida e foi na mesma direção. "Os fornecedores não são convidados, eles fazem parte desse sucesso", afirmou. O dirigente lembrou que a abertura formal aconteceria apenas no dia seguinte e tratou a terça pelo que ela era, dia de chegada. "Hoje, eu quero desejar a todos que sejam bem-vindos e que tenham uma excelente participação nesses dias que vêm pela frente."

Antes de liberar o público para a feira, ficou um combinado. Todos foram convidados a registrar o evento nas redes sociais com as hashtags oficiais, com uma exceção clara: apresentações estratégicas que envolvem números da companhia não entram em foto.

A Feira Mais Negócios estreou dividida em duas áreas, uma com os estandes dos patrocinadores e parceiros e outra dedicada a máquinas e equipamentos.

Ouça o texto de abertura do Agenda Confenar Foz26 na voz de Adriana Neves



Ataíde Gil Guerreiro, Presidente da Confenar, dá as boas-vindas aos revendedores no primeiro dia do encontro em Foz



Ricardo Soares, Diretor de Revendas da Ambev, estreia no Agenda e destaca a maturidade da parceria com a Rede

As refeições aconteceram no FoodHub, espaço criado para reunir todas as revendas, e a sobremesa foi servida junto aos estandes, estimulando a circulação. Os expositores que ofereceram brindes no Sorteio VIP receberam identificação própria.

O primeiro dia foi encerrado com o Buteco Confenar, momento de confraternização patrocinado pela Mercedes-Benz Caminhões.

Governança e sucessão em pauta

Ainda na terça-feira, Ricardo Soares, Diretor de Revendas da Ambev, fez sua primeira participação no palco do Agenda Confenar Foz26. O executivo adiantou que a tarde de quarta-feira seria dedicada à estratégia da companhia, das marcas à digitalização, e anunciou a repetição do bate-papo aberto com João Rua, Vice-Presidente de Vendas da Ambev, na manhã de quinta-feira.

Soares destacou a maturidade da relação entre indústria e Rede e associou esse ambiente à disposição do empresário para investir no próprio negócio.

A primeira palestra do evento foi apresentada a partir do próprio conceito da edição. Se os nós representam também os desafios da Rede, governança e sucessão figuram entre os mais urgentes, diante do avanço natural das gerações à frente das revendas.

O tema foi conduzido por Ivan Murias, professor do Board Program e de Educação Continuada da StartSe, que acumula 20 anos de varejo, com passagens por Grupo Boticário, Tok&Stok, C&A e Iguatemi, e hoje atua em conselhos de administração e no apoio a famílias empresárias. "Não é empresa familiar, é família empresária", afirmou. "A gente cuida da propriedade, da transmissão dos recursos, mas, acima de tudo, cuida da família, para que os almoços de domingo sejam mantidos. Porque, se eles deixam de existir, algum problema tem."

O especialista tratou a sucessão como construção de longo prazo, sustentada por protocolo de família, critérios formalizados e conselhos em funcionamento. A matéria completa sobre a palestra está na página 15.

Entre os fatores que explicam a mortalidade das famílias empresárias, Murias apontou conflitos pessoais e financeiros, ausência de meritocracia, nepotismo e falta de visão comum.

A CONTA DAS GERAÇÕES

90% das empresas brasileiras são familiares

75% da força de trabalho do país está nelas

65% do PIB vem desses negócios

12% chegam à quarta geração

3% chegam à quinta geração

Dados da PWC Brasil apresentados por Ivan Murias, da StartSe, no Agenda Confenar Foz26



Ivan Murias, professor do Board Program e de Educação Continuada da StartSe, aborda governança e sucessão nas famílias empresárias das revendas

> **“O que está aqui não é uma plateia. É uma Rede. A Rede de distribuição mais eficiente deste país.”**
>
> **ATAÍDE GIL GUERREIRO**
> PRESIDENTE DA CONFENAR

A Rede em ação

O segundo dia do Agenda Confenar Foz26 foi aberto com a exibição do vídeo-conceito “A Força dos Nós”. Em seguida, Ataíde Gil Guerreiro realizou seu discurso oficial aos participantes, iniciado com uma homenagem a Carlos Eduardo Lang, o Karl, ex-presidente da Confenar, falecido em 2025.

O Presidente da Confenar reforçou a leitura que faz da entidade: “O que está aqui não é uma plateia. É uma Rede. A Rede de distribuição mais eficiente deste país”, afirmou. Em outro momento da fala, destacou que “a força da Confenar está justamente na participação de todos”.

Na sequência, Adriana Neves anunciou o Confenar em Ação, espaço dedicado aos Comitês da entidade. Cada grupo apresentou as realizações conduzidas desde o último Agenda, em um formato que aproxima quem apresenta e quem acompanha, e que traduz na prática o conceito de rede.

O Confenar em Ação consolidou-se como um dos formatos mais maduros do encontro, ao reunir as entregas concretas dos Comitês e os temas trazidos diretamente pela operação das revendas.



Sandro Magaldi, escritor e pesquisador, questiona o fim dos intermediários e aponta a logística como motor do setor

Competição em transformação

A programação seguiu com a palestra de Sandro Magaldi, escritor e pesquisador, que abriu com uma provocação deliberada. “Para mim, a Ambev é a principal infraestrutura logística de distribuição de bebidas do Brasil. Por isso, a pergunta que eu vou fazer gera desconforto e não poderia ser diferente: será o fim dos intermediários?”

A resposta construída ao longo da apresentação não foi um sim nem um não, e sim uma distinção. O elo que apenas transporta produto de um ponto a outro está em risco em qualquer setor. O que entrega capilaridade real, execução qualificada no ponto de venda e uma leitura de mercado que a indústria não consegue reproduzir sozinha não está. É essa a natureza da Rede Confenar.

Magaldi tratou a eficiência logística como o motor da evolução do negócio e devolveu a responsabilidade ao público. “A ferramenta fundamental para a evolução da organização são vocês, e o motor da evolução é uma logística eficiente. Se o projeto for bem construído, todos ganham”, concluiu.

A leitura conversou diretamente com o que o Presidente da Confenar havia dito horas antes, no mesmo palco. Não é uma plateia, é uma Rede, e a Rede de distribuição mais eficiente do país. A cobertura completa está na página 14.



Adriana Neves, Diretora de Comunicação e Marketing



João Batista, Head de Processos de Vendas da Ambev



Cinthia Klumpp, Diretora de Marketing de Spaten, Stella Artois e Original



Mariana Porto, Diretora de Marketing da marca Beats



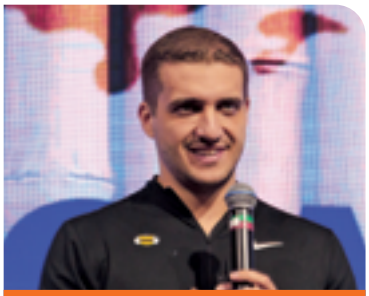
Guilherme Poyares, Diretor de Marketing de Guaraná Antarctica



Danniel Fernandes, Diretor de Vendas da Red Bull Brasil



Pedro Araújo, Diretor de Trade Marketing da Ambev



Pedro Celestino, Diretor de Plataforma Bees, Experiência do Cliente e Go to Market

Momento Ambev

"A gente respeita o passado para construir o futuro." A frase de Adriana Neves marcou o Momento Ambev, bloco que ocupou um dia inteiro da programação e reuniu conteúdo, troca e conexão entre a companhia e a Rede.

A abertura coube a João Batista, Head de Processos de Vendas da Ambev, que apontou os diferenciais competitivos para os próximos anos: "Existe um meio de a gente se prevenir: processos, excelência operacional e, principalmente, produtividade. Isso é o que realmente nos diferencia", afirmou.

Após o almoço, Ricardo Soares retomou a condução e a programação passou a girar em torno das marcas. Cinthia Klumpp, Diretora de Marketing de Spaten, Stella Artois e Original, apresentou as revoluções no consumo de cerveja. Mariana Porto, Diretora de Marketing da marca Beats, conduziu o momento Marcas Beyond. Guilherme Poyares, Diretor de Marketing de Guaraná Antarctica, falou sobre a presença da marca no online e offline. Danniel Fernandes, Diretor de Vendas da Red Bull Brasil, anunciou para 2027 o maior plano da história da marca no país, e Pedro Araújo, Diretor de Trade Marketing, discorreu sobre o On Trade.

A tarde seguiu com a plenária, conduzida por Pedro Celestino, Diretor de Plataforma Bees, Experiência do Cliente e Go to Market, e Taiane Delduque, Diretora de Inovação High End. Na sequência, o Exec Beyond reuniu Leandro Ligeiro, Diretor Corporativo de Vendas de Bebidas Não Alcoólicas, e Lucas Ludovico, Diretor de Operações. Pedro Testa, Diretor de Marketplace da Ambev, e Bruno Melaré, Diretor de Operações do Zé Delivery, mostraram a integração crescente entre as duas frentes. A cobertura completa do bloco está na página 17.

O encerramento ficou com João Rua, Vice-Presidente de Vendas Ambev. "Precisamos aproveitar o momento que estamos vivendo, usar todo o investimento disponível e transformar isso em resultado. Vamos para cima", convocou. Ataíde Gil Guerreiro subiu ao palco para agradecer ao executivo pela contribuição à realização do evento. O dia terminou com o jantar patrocinado pela Volkswagen.

O conjunto das apresentações reforçou um movimento comum a todas as frentes: a ampliação do portfólio e a multiplicação de canais tornam a execução no ponto de venda o principal fator de diferenciação entre as revendas.

> **Precisamos aproveitar o momento que estamos vivendo, usar todo o investimento disponível e transformar isso em resultado. Vamos para cima.**
>
> **JOÃO RUA**
> VICE-PRESIDENTE DE VENDAS DA AMBEV

Inteligência artificial e o dia extra de conteúdo

O terceiro dia começou com a palestra sobre ferramentas de inteligência artificial, apresentada por Caio Montagner, da StartSe, e Cris Tillman, da ambev.IA. Montagner tratou a tecnologia como redistribuição de tempo dentro da operação: "Meu convite para vocês é: olhem para a sua rotina, olhem para a sua dor e pensem no que vocês conseguem começar amanhã", afirmou.

Cris Tillman apresentou a trajetória da ambev.IA, criada há um ano, e reforçou a necessidade de critérios claros no uso da tecnologia. "A IA generativa tem a função de ser generativa, mas ela não é 100% confiável. Então, tenho que ter os meus guardrails", destacou. Para Adriana Neves, bem utilizada, a ferramenta ajuda a ganhar tempo, agilizar processos e incorporar novas rotinas ao negócio.

Após o Refribreak, aconteceu o Fórum Confenar e Ambev, com a participação de João Rua, Ataíde Gil Guerreiro e Ricardo Soares. Em paralelo, os gerentes participaram de treinamento específico sobre ferramentas de IA, conduzido pela StartSe e pela ambev.IA.

O Fórum reuniu os principais temas da relação entre a Confenar e a companhia, em um formato de diálogo direto e aberto com os revendedores, sem perguntas previamente validadas.

Um dia inteiro de trilhas

A tarde marcou a estreia da principal novidade da edição. Ambientes simultâneos receberam trilhas de treinamento com temas definidos a partir da demanda real das operações. Também aconteceu o momento sobre governança e sucessão, com a Dra. Flavia Warde, e sobre logística, com Lauro Valdívia, da NTC. O dia foi encerrado com jantar festivo patrocinado pela Platform Science.

O formato simultâneo permitiu que cada revenda distribuísse suas equipes pelas salas e retornasse com um panorama mais completo dos conteúdos.



Taiane Delduque, Diretora de Inovação High End



Leandro Ligeiro, Diretor Corporativo de Vendas de Bebidas Não Alcoólicas



Lucas Ludovico, Diretor de Operações



Pedro Testa, Diretor de Marketplace da Ambev



Bruno Melaré, Diretor de Operações do Zé Delivery



João Rua, Vice-Presidente de Vendas da Ambev



Caio Montagner, Palestrante de IA da StartSe em Foz



Cris Tillman, Palestrante de IA da ambev.IA em Foz



Ricardo Basaglia, CEO da Michael Page Brasil, encerra o ciclo de palestras com o tema Poder, Presença e Performance, e um convite à gratidão

> **“Quem vem dobrando o paraquedas de vocês para que vocês possam estar aqui hoje? Não se esqueçam de agradecê-las.”**
>
> **RICARDO BASAGLIA**
> CEO DA MICHAEL PAGE BRASIL

Encerramento e próximos passos

O quarto e último dia começou com o Café com o Presidente, realizado no FoodHub, em formato de conversa aberta entre Ataíde Gil Guerreiro e os participantes.

O espaço foi criado nesta edição para reunir todas as revendas em um mesmo ambiente durante as refeições, e funcionou como ponto de encontro ao longo dos quatro dias.

A programação de palestras foi encerrada por Ricardo Basaglia, CEO da Michael Page Brasil, com o tema Poder, Presença e Performance. O executivo abordou o descompasso entre a evolução intelectual e a resposta emocional das lideranças diante de cenários de incerteza, e encerrou com um convite ao reconhecimento. “Quem vem dobrando o paraquedas de vocês para que vocês possam estar aqui hoje? Eu tenho certeza de que, para vocês chegarem aonde chegaram, muitas pessoas dobraram o paraquedas de vocês. Não se esqueçam de agradecê-las”, afirmou. A entrevista exclusiva com o palestrante está na página 13.

Na sequência, foram apresentados os resultados do Ranking Platform Science, que reconhece os motoristas e as revendas com os melhores indicadores de segurança da Rede. A programação seguiu com o Sorteio VIP e com a Homenagem aos Padrinhos, dois dos momentos mais aguardados do encontro. Os resultados completos do ranking e do sorteio estão na página 47.

O encerramento oficial coube ao Presidente da Confenar, que fez um balanço do relacionamento com a Ambev ao longo do ano: “Chegamos a um ponto excelente, em que conseguimos alinhar tanto os nossos interesses quanto os da Ambev”, afirmou.

Adriana Neves agradeceu à equipe e aos participantes: “Nós seguiremos sempre nessa jornada de evolução, liderados por um time aguerrido, idealista e colaborativo. Obrigada a todos”.

O vídeo de encerramento anunciou João Pessoa como sede do Agenda Confenar em 2027. O Agenda Confenar Foz26 terminou com um almoço de confraternização.

A Rede deixou Foz do Iguaçu com uma agenda de temas para aplicar nas operações e com a próxima edição já definida.



Momento especial que traduz a essência do evento: feito com dedicação para quem realmente faz parte dessa história

“TIRA O CARGO DA PESSOA E OBSERVA QUEM CONTINUA OUVINDO ELA”



Poder, presença e performance: o que sustenta a liderança quando o cenário aperta

CEO da Michael Page Brasil, **Ricardo Basaglia** participou da programação de palestras do Agenda Confenar Foz26. São quase 20 anos e mais de dez mil entrevistas com executivos, repertório que ele usa para desmontar certezas sobre liderança. Aqui, explica por que autoridade de organograma não resiste a cenário difícil e qual é o projeto mais urgente de qualquer revenda hoje.

O que diferencia um líder que mantém a equipe engajada de um líder que apenas ocupa uma posição de comando?

A diferença aparece num teste simples: tira o cargo da pessoa e observa quem continua ouvindo ela. Quem apenas ocupa a posição depende do organograma. As pessoas obedecem porque precisam, não porque acreditam. Funciona em tempos calmos, mas quando o cenário aperta esse tipo de autoridade evapora, porque ninguém atravessa incerteza por obrigação. O líder que engaja dá clareza quando ninguém tem certeza, assume o custo das decisões difíceis e se interessa pela carreira de quem trabalha com ele.

Como poder, presença e performance se relacionam na prática?

Eles funcionam em sequência. Performance é o ingresso: sem entrega consistente, o resto é discurso. Presença é como você é lido pelas pessoas. E poder é a capacidade real de fazer as coisas acontecerem, de destravar recurso, de proteger o time. Muita gente confunde poder com cargo. Conheço diretores com muito cargo e pouco poder, e gente sem cargo que move a empresa inteira.

O que significa exercer poder de forma saudável?

Poder saudável é poder que circula. O líder usa a posição para destravar as pessoas, dar acesso, proteger quem está fazendo o trabalho difícil. Poder doentio é poder que se acumula. Tenho um termômetro que uso há anos: observe se as pessoas levam problemas para o gestor ou escondem problemas do gestor. Onde o problema chega cedo, o poder está saudável. Onde chega tarde e já virou crise, tem alguém usando o cargo para ser temido.

Que recomendação você deixaria para os líderes das Revendas Confenar?

Formem líderes dentro de casa, agora, antes de precisar deles. A operação é tão intensa que a formação de gente vira eternamente o assunto do mês que vem. Aí o gerente-chave sai, ou o negócio cresce, e não tem ninguém pronto. Olhe para a sua operação e responda com honestidade quem seriam os seus próximos três líderes. Se a resposta demorar, esse é o seu projeto mais urgente, antes de qualquer sistema ou caminhão novo. Tecnologia se compra, processo se copia, caminhão, o concorrente também tem. Um time de líderes é muito mais difícil de replicar.

O DESAFIO DE ORQUESTRAR O CRESCIMENTO



De distribuidora de portfólio, a Rede assume o papel de motor do atual varejo nacional

O escritor e pesquisador Sandro Magaldi avisou que a pergunta central da sua palestra provocaria desconforto, e foi direto ao ponto. "Para mim, a Ambev é a principal infraestrutura logística de distribuição de bebidas do Brasil. Por isso, a pergunta que eu vou fazer gera desconforto e não poderia ser diferente: será o fim dos intermediários?"

A resposta veio organizada em três conceitos.

1 O cliente compra outra coisa

O primeiro ponto desmontou a definição mais óbvia do negócio. "Ninguém aqui vende bebida", provocou. "O que realmente vocês vendem é aquilo que o cliente compra." E o dono do bar, segundo ele, compra competitividade e dinheiro para pagar a faculdade da filha ou ampliar o próprio negócio. "Vocês são entregadores de sonhos. A bebida é o que vem junto."

O desafio que ele apontou está em levar esse entendimento aos cerca de 90 mil colaboradores diretos e indiretos que a Rede administra.

2 Qual é realmente o seu negócio?

O segundo conceito veio de um ensaio clássico de Theodore Levitt, dos anos 60, sobre a miopia em marketing. A ferrovia americana perdeu protagonismo ao acreditar que estava no negócio de trens, quando o negócio era transporte. "Seu negócio é uma distribuidora? Isso é a atividade. Qual é realmente o seu negócio? Prosperidade."

A partir daí, Magaldi propôs a migração que resume a palestra: sair da posição de melhor distribuidor de portfólio, que a Rede já ocupa com folga, para a de orquestrador de um ecossistema de crescimento, com dados, roteirização, marketing, inovação e tecnologia. "No primeiro jogo você pode ser substituído por quem tiver recurso financeiro. Nesse outro, vocês podem ser a peça mais estratégica."

> **"Vocês saem de melhores distribuidores de portfólio para orquestradores de um ecossistema de crescimento. É outro jogo."**
>
> **SANDRO MAGALDI**
> ESCRITOR E PESQUISADOR

3 Gestão da complexidade

O terceiro conceito respondeu à tentação de simplificar cortando. Muitas empresas quebraram por dificuldade em gerir a complexidade, e o caminho passa por sistematizar, montar um modelo de execução e sustentá-lo, apoiado no tripé pessoas, processos e sistemas. "Aquilo que é simples é facilmente copiável. Aquilo que não tem densidade vira commodity."

Magaldi deixou um alerta para quem confunde execução com repetição: o risco de executar com excelência o passado. E fechou com a imagem de Ayrton Senna na chuva de Donington Park, quando o piloto recuperou quatro posições na primeira volta. "Nós estamos encontrando uma tempestade. Agora é a hora de quem faz a diferença conquistar espaço."

GOVERNANÇA É ARQUITETURA

O que a família empresária precisa combinar antes que o conflito chegue



Ivan Murias abriu a palestra sobre governança e sucessão com uma correção de vocabulário. "Não é empresa familiar, é família empresária." A troca de ordem muda o sujeito da frase e, com ele, a prioridade da discussão. A família é o substantivo, e a empresa, o adjetivo.

Professor do Board Program e de Educação Continuada da StartSe, Murias acumula 20 anos de varejo, com passagens por Grupo Boticário, Tok&Stok, C&A e Iguatemi. Presidiu a Valid e a Infracommerce e hoje preside conselhos de administração e atua junto a famílias empresárias.

A pergunta que ele leva a toda família com quem trabalha é direta: se o negócio acabar, o almoço de domingo continua existindo? "A gente cuida da propriedade, da transmissão dos recursos, mas, acima de tudo, cuida da família, para que os almoços de domingo sejam mantidos."

No Brasil, 90% das empresas são familiares, respondem por 75% da força de trabalho e geram parcela expressiva do PIB. Ainda assim, apenas 12% chegam à quarta geração e 3% à quinta. A mortalidade, mostrou Murias, vem de conflito pessoal e financeiro, falta de meritocracia, nepotismo e dificuldade de inovar.

A pedra que segura o arco

A imagem que ele pediu para a plateia levar para casa foi a de um aqueduto romano, de pé há dois mil anos, feito de pedra sobre pedra. O que sustenta tudo é a pedra angular, no topo do arco. Na família empresária, essa pedra é a governança. Ela mantém a família ancorada no presente e prepara a empresa para o futuro com memória do que a trouxe até ali. "Governança parece burocracia, mas na prática é arquitetura."

Os três chapéus

Murias apresentou o modelo dos três círculos, criado em 1978 e ainda o mapa mais útil para separar papéis. O conselho de família protege o legado afetivo. O conselho de sócios trata do patrimônio e da alocação de capital.

> **"Não é empresa familiar, é família empresária."**
>
> **IVAN MURIAS**
> PROFESSOR DO BOARD PROGRAM E DE EDUCAÇÃO CONTINUADA DA STARTSE

O conselho consultivo cuida do negócio. As interseções entre eles são onde nascem as tensões

Cisne vermelho

O trecho que mais rendeu conversa no corredor foi a distinção entre o cisne negro, imprevisível, e o cisne vermelho, conceito de Silvio Meira para eventos altamente previsíveis que insistimos em ignorar. "O cisne vermelho nos desafia pela inação." A ausência de governança e sucessão estruturadas entra, segundo ele, nessa lista.

Para mostrar o modelo na prática, Murias detalhou o caso de um grupo familiar nordestino que construiu protocolo de família, regimento interno e conselhos ao longo de mais de dez anos. Ali, quem se casa com um membro é chamado de incluído.

A resposta dele sobre quando começar foi curta. Quanto antes. Sai sempre mais barato do que o erro cometido no escuro.

O QUE DEVE ESTAR NO RADAR PARA O FUTURO

Parceria, governança, sucessão e regulamentações em destaque

O Fórum de Revendedores reuniu lideranças e especialistas para discutir o setor. Um dos destaques foi a conversa entre Ataíde Gil Guerreiro, da Confenar, João Rua e Ricardo Soares, da Ambev, sobre objetivos e fortalecimento da parceria com a Rede. "Faço questão de incluir os revendedores nas conversas com nossos diretores, pois estamos no mesmo barco, trabalhando pelos mesmos objetivos. Sintam-se à vontade para perguntar, trazer suas dúvidas e conversar abertamente", ressaltou Rua.

Na sessão sobre governança e sucessão, a Dra. Flavia Warde destacou que os protocolos familiares se multiplicaram na última década porque as famílias mudaram. Separações, recasamentos e filhos de diferentes uniões tornaram a estrutura societária mais complexa, enquanto o Judiciário mantém foco no direito civil.

Ela diferenciou dois instrumentos importantes. O protocolo de família trata de bens comuns, como imóveis, fazendas e participações comuns, e define níveis de governança, da assembleia familiar ao conselho de família, conforme o tamanho do grupo. Já o acordo de sócios trata da sociedade. Bens estritamente pessoais ficam fora de ambos. E ainda lembrou: o tema exige olhar simultâneo sobre direito societário, tributário, imobiliário e de família.

Lauro Valdívia, da NTC, abordou um cenário de fiscalização mais rigorosa e os seguros obrigatórios. Novas regras do Piso Mínimo de Frete tornaram a gestão mais complexa, e o CIOT ampliou a rastreabilidade do transporte. A responsabilidade é compartilhada por toda a cadeia, e as penalidades estão mais severas.

Segundo a Dra. Gil Menezes, o CIOT passa a ser obrigatório em todas as operações, em carga lotação e fracionada, vinculado ao MDF-e. A fiscalização cruza o declarado com a tabela de pisos mínimos, exigindo classificação correta entre carga lotação, fracionada e TAC agregado. Ela esclareceu o uso do CT-e, documento de cobrança, e que a proposta de conferência de pagamento por órgão fiscalizador foi vetada.

André Issa Gandara Vieira e Andréia Roso, do escritório Mandaliti, apresentaram a revisão do Book Trabalhista Passivo Zero, para alinhar as práticas das revendas à legislação e à jurisprudência atual. O adicional de periculosidade para motociclistas segue como ponto sensível, e a NR-1 exige gestão de riscos estruturada e documentada.



Dra. Flavia Warde separa protocolo de família e acordo de sócios



Lauro Valdívia, da NTC, aponta fiscalização mais rigorosa no transporte



Dra. Gil Menezes detalha a aplicação do CIOT vinculado ao MDF-e





André Issa Gandara Vieira e **Andréia Roso**, do Mandaliti, mostram a revisão do Book Trabalhista Passivo Zero



Ataíde Gil Guerreiro, **João Rua** e **Ricardo Soares** em diálogo aberto durante o Fórum

MARCAS FORTES, DADOS AVANÇADOS

Marcas, digitalização e execução organizaram o bloco mais longo do Agenda Confenar Foz26

O Momento Ambev ocupou a quarta-feira inteira, sob a condução de Ricardo Soares, Diretor de Revendas da Ambev. Foram quase quatro horas e meia de conteúdo em sequência, divididas em três blocos: o plano das marcas, a digitalização da relação com o ponto de venda e a execução dentro da revenda.

João Batista, Head de Processos de Vendas da Ambev, abriu pelo lado da cultura, ao apresentar o ranking de excelência da Rede e lembrar que chegar ao topo é difícil, e permanecer nele é mais difícil ainda

Cinthia Klumpp, Diretora de Marketing de Spaten, Stella Artois e Original, veio com a leitura das revoluções sucessivas no consumo de cerveja, da leveza ao puro malte até o momento atual. Mariana Porto, Diretora de Marketing da marca Beats, apresentou o avanço das bebidas prontas e saborizadas, hoje consumidas por cerca de um quarto dos brasileiros, e detalhou a ativação do segundo semestre, que leva um grupo de convidadas à semana de moda de Milão.



Cinthia Klumpp traçou a linha da leveza ao puro malte para situar o consumo de cerveja hoje

Guilherme Poyares, Diretor de Marketing de Guaraná Antarctica, defendeu a presença simultânea da marca no digital e na vida real, com o Carnaval como principal plataforma. Danniel Fernandes, Diretor de Vendas da Red Bull Brasil, anunciou para 2027 o maior plano da história da marca no país.

O segundo bloco reuniu cinco apresentações. Pedro Celestino, Diretor de Plataforma Bees, Experiência do Cliente e Go to Market, e Taiane Delduque, Diretora de Inovação High End, trataram a digitalização como pilar para decisões comerciais mais assertivas e ganhos de participação de mercado. Leandro Ligeiro, Diretor Corporativo de Vendas de Bebidas Não Alcoólicas, dimensionou a indústria de bebidas não alcoólicas em 200 milhões de hectolitros, impulsionada por refrigerantes zero, energéticos e isotônicos.

Lucas Ludovico, Diretor de Operações, apresentou o crescimento de 23% do Beyond no último ano. Pedro Testa, Diretor de Marketplace, resumiu o plano em três itens: portfólio correto, oferta em toda visita e peças qualificadas. Bruno Melaré, Diretor de Operações do Zé Delivery, mostrou a integração em curso, com um a cada quatro pedidos da plataforma levando um item do marketplace.



Ricardo Soares conduziu o dia inteiro e fechou no básico: sem produto em estoque, não há distribuição



João Rua encerrou o bloco convocando a Rede a converter em resultado todo o investimento disponível

Coube a Ricardo Soares amarrar o dia, e ele o fez pelo caminho mais direto. Depois de marcas, canais e tecnologia, tudo volta ao mesmo ponto de partida: para distribuir, a revenda precisa ter o produto em estoque. Os indicadores de falta pesam entre os mais relevantes na avaliação da operação.

O encerramento ficou com João Rua, Vice-Presidente de Vendas da Ambev. "Precisamos aproveitar o momento que estamos vivendo, usar todo o investimento disponível e transformar isso em resultado. Vamos para cima", convocou.

QUANDO TECNOLOGIA E GESTÃO SE ENCONTRAM



Treinamentos vão de IA à gestão de marketplace e frete spot, levando mais conhecimento às equipes das revendas

Ambientes simultâneos, duas rodadas de salas e conteúdos escolhidos pela demanda real da operação

A grande novidade desta edição do Agenda Confenar foi a programação dedicada ao treinamento e à capacitação das revendas, com atividades simultâneas e conteúdos voltados aos desafios do dia a dia das operações. A programação começou com uma palestra sobre ferramentas de inteligência artificial na plenária. Depois, gerentes participaram de treinamento prático sobre o tema.

À tarde, a experiência ganhou uma nova dinâmica, com vários ambientes funcionando simultaneamente. As atividades foram organizadas em duas rodadas, com uma pausa para o Refribreak, ampliando as oportunidades de aprendizado e troca de experiências.

Ferramentas de IA

Caio Montagner, da StartSe, tratou a inteligência artificial como inversão de tempo e mostrou previsões de demanda que saíram da média móvel em planilha para modelos que cruzam histórico, clima, calendário e eventos. O conselho prático foi o mais repetido do dia: comece pelo problema, porque automatizar um processo ruim apenas acelera o erro. Cris Tillman apresentou a ambev.IA e o cuidado que a acompanha. "A IA generativa tem a função de ser generativa, mas ela não é 100% confiável. Então, tenho que ter os meus guardrails." O case dela é a conciliação bancária, hoje apoiada por um agente que cruza contas.

Governança e Sucessão

A primeira plenária da tarde ficou com a Dra. Flavia Warde. Ela separou dois instrumentos que costumam ser confundidos: o protocolo de família, que trata dos bens, e o acordo de sócios, que trata da sociedade. A cobertura completa está na página 16.

Riscos Psicossociais, NR-1 e NR-17

A Dra. Fernanda Scaglioni Reis Brito, médica do trabalho e coordenadora de Riscos Psicossociais do Grupo VOCÊ, abriu pelos números. Os afastamentos por transtornos mentais saltaram de 283 mil em 2023 para 472 mil em 2024, alta de 68%. A NR-1 agora exige que o PGR inclua o mapeamento desses riscos. O caso da demonstração foi desenhado sob medida para a plateia: uma dis-



Alex Marques e **Felipe Viana** abrem a lógica que sustenta a política de preços no treinamento de CCTTV e GPro



Fernanda Scaglioni Reis Brito mapeia os riscos psicossociais

tribuidora de bebidas fictícia, 180 colaboradores, afastamentos em alta e rotatividade entre motoristas e ajudantes. A diretoria imaginou contratar um psicólogo, e o mapeamento apontou outra origem: falhas de comunicação, baixa previsibilidade, sobrecarga e reconhecimento deficiente.

Gestão de Marketplace

Na sala do Marketplace, Jean Domingues e o comitê de TI apresentaram o PriceMX, simulador de preço de compra, venda e tributos apoiado por inteligência artificial, que cobre a precificação completa e a conta reversa, verifica XML e emite alertas.

MFC e Rentabilidade

Valdir Fagundes de Moura, da Confenar, abriu os parâmetros do modelo de remuneração, construído para ser justo, rentável e atrativo. O Simulador de Carreto considera motorista e ajudante, frota, combustível pela ANP, monitoramento, distância média da rota, drop-size e a matriz que cruza raio e produtividade. O Simulador de Frete parte da fábrica de referência, do raio e das praças de pedágio. O fator ROL/TTV varia por estado, o que faz o mesmo real render de forma distinta conforme a praça.

Revendedores e Jurídico

A segunda plenária apresentou a revisão do Book Trabalhista Passivo Zero, caminho para alinhar as práticas das revendas à legislação atual, com o adicional de periculosidade para motociclistas como ponto de atenção.

Gestão de Frete Spot

A Dra. Gil Menezes reconstruiu a linha do tempo, da greve dos caminhoneiros de 2018 e da Lei 13.703 até a MP 1.343, de março de 2026, e a lei sancionada em agosto. A indenização subiu para duas vezes o valor do frete, a multa ao contratante chega a R$ 1 milhão e o RNTRC pode ser suspenso



Jean Domingues apresenta o PriceMX, tecnologia apoiada por IA



Valdir Fagundes de Moura abre o modelo de remuneração

ou cancelado. O CIOT passou a ser obrigatório em todas as operações e funciona como trava: abaixo do piso, o sistema deixa de gerar o código. A fiscalização cruza o declarado no MDF-e com a tabela vigente, o que torna a classificação da operação uma decisão de risco. E o alerta que evita erro de conta: lucro, pedágio, tributos e despesas administrativas entram na negociação do valor final.

Liderança Genuína e Humanizada

A pscóloga Daniela Brandi abordou educação como questão estratégica e desenvolvimento das pessoas como parte do resultado. O conteúdo completo está na página 20.

CCTTV e GPro

Alex Marques, da Confenar, e Felipe Viana, da Diretoria de Revendas da Ambev, abriram a lógica que sustenta a política de preços. O TTV planejado nasce do cadastro e do preço por segmento, considerando canal, localização e preço por cliente. A comparação com o TTV da nota fiscal define o resto: preço igual significa venda na política, preço acima gera over e cobrança, preço abaixo entra como desconto, aderente quando existe código de ação cadastrado. O desconto do revendedor vira pote, calculado pelo volume médio de sell out dos últimos três meses.

LIDERANÇA GENUÍNA E HUMANIZADA

Dani Brandi conduziu o treinamento sobre o que a liderança comunica antes de abrir a boca

Existe uma pergunta desconfortável no centro do treinamento Liderança Genuína e Humanizada: o que você transmite quando está tentando transmitir nada? A resposta, segundo a psicóloga Daniela Brandi Fontes, mais conhecida como Dani Brandi, é justamente o que define a liderança de alguém.

"Uma coisa fundamental que a gente tenta colocar no outro, mas que é nossa, é a educação", disse à sala. "Ela é uma questão estratégica, porque, pela forma como eu falo, você sabe como eu estou. A gente é aquilo que transmite."

O ponto é direto na prática da revenda. O gerente que chega tenso comunica tensão à operação inteira antes de dizer bom dia. Tom de voz, tempo de resposta, o que se escolhe comentar e o que se escolhe ignorar, tudo comunica antes de qualquer discurso sobre cultura.

Dani tratou também do custo silencioso da incoerência. Quando o discurso da liderança diverge do comportamento observado, a equipe se adapta e passa a dizer apenas o que considera seguro. O resultado é uma operação com aparência de alinhamento, em que os problemas chegam à mesa do gestor tarde demais.

A sala reconheceu o retrato. Em uma operação que gira em torno de rota, meta e prazo, a temperatura emocional do gestor vira dado de produtividade, e boa parte das lideranças descobre isso tarde.

Para falar do segundo eixo, o desenvolvimento das pessoas ao redor, ela recorreu a Michelangelo. O escultor passava horas na pedreira observando os blocos de mármore antes de escolher um. Questionado sobre a demora, respondia que havia enxergado um anjo dentro da pedra e precisava esculpir até libertá-lo.

O trabalho da liderança segue a mesma lógica: libertar o extraordinário que já existe em cada pessoa da equipe. A maturidade de um líder aparece quando conhecimento e comportamento viram referência para o time. Liderar é transformar o que se sabe em algo que a equipe reproduz com autonomia.

> "A gente é aquilo que transmite"
>
> **DANI BRANDI**
> PSICÓLOGA ORGANIZACIONAL E MENTORA DE LIDERANÇA



Tom de voz, postura, silêncios: **Dani Brandi** mostrou que o líder comunica antes de dizer bom dia

O treinamento terminou em compromisso prático. Se tivesse apenas mais um minuto com a sala, disse Dani Brandi, o pedido seria um só: que a partir de segunda-feira cada participante se interessasse de verdade por saber quem é cada colaborador da sua equipe. Um bom dia, uma pergunta, um minuto de conversa.

Ela antecipou a objeção mais previsível. Trata-se de exercer a melhor gestão possível, e é assim que se chega ao melhor de cada um.

Foi um dos treinamentos mais comentados da programação, e a razão tem menos a ver com técnica de gestão e mais com o espelho que ele colocou na frente de cada participante.

AGENDA CONFENAR FOZ26

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EM FOCO

A inteligência artificial ganhou espaço entre os principais temas desta edição do Agenda Confenar, mostrando aos revendedores como a tecnologia já pode fazer parte da rotina dos negócios. Entre novas ferramentas, possibilidades para o marketing e soluções para otimizar processos, os participantes conheceram formas de aplicar a IA de maneira prática e estratégica nas revendas.

Para quem acompanha o evento há anos ou vive a experiência pela primeira vez, o aprendizado veio acompanhado de troca de ideias e de novas inspirações para levar de volta ao negócio. Confira os depoimentos dos participantes.

"É formidável, e a cada ano o Agenda Confenar nos surpreende mais. O cuidado da Confenar em trazer conteúdos que realmente fazem sentido para as revendas é um diferencial. Saímos daqui com conhecimento que podemos levar aos nossos clientes e aplicar no dia a dia. Os treinamentos de IA foram um dos grandes destaques para mim, porque mostram como a tecnologia pode facilitar o trabalho e nos tornar cada vez mais assertivos."



Alexsandro Cavalcante,
Dissobel *(Sobral/CE)*

"Esta é minha primeira experiência no Agenda Confenar e, como sucessora, estou começando a participar mais ativamente. Tem sido muito esclarecedor e, para mim, a realização de um sonho de criança. A Confenar reúne tudo em um só lugar, de forma acolhedora, e o Agenda faz essa ponte com as revendas. Levo muito conhecimento, principalmente sobre IA. Quando eu era criança, o marketing era feito com folders e TV. Hoje vivemos a era da IA e podemos levar um marketing mais atual para o negócio."



Eloisa Negri,
Cone Sul *(Pimenta Bueno/RO)*

"Há cinco anos participo do Agenda Confenar e, a cada edição, a experiência fica mais enriquecedora. A IA foi um dos temas amplamente tratados aqui, e fica claro que não é apenas uma tendência, mas parte do futuro das revendas. Entender como essas tecnologias podem otimizar processos, reduzir custos e trazer mais eficiência para o dia a dia é muito importante. Saio com muito conhecimento e ideias inovadoras para levar à nossa revenda e colocar em prática."



Marcela Silveira,
Menegazzo *(Avaré/SP)*

"Quem participa há vários anos do evento percebe o quanto a companhia está cada vez mais sincronizada com os revendedores. O que mais chama minha atenção é o engajamento das pessoas e o esforço de cada distribuidora Ambev para fazer acontecer. Saio daqui com o desafio de levar esse aprendizado para a minha revenda e mostrar que estamos em um negócio cada vez mais sólido e forte."



Saulo Moura,
Unimar *(Osório/RS)*

COMITÊS CONFENAR EM AÇÃO

De comunicação à tecnologia, os sete Comitês apresentaram suas principais iniciativas

Construir o futuro da Rede Confenar é um trabalho coletivo, que reúne diferentes perspectivas em torno de objetivos comuns. Essa colaboração ganha força nos sete comitês da entidade, que atuam em áreas estratégicas para impulsionar a inovação, a competitividade e a sustentabilidade.

Durante o Agenda Confenar, representantes de cada comitê compartilharam resultados, ações em andamento e planos para os próximos anos.



Comitê de Atendimento Fabril



Comitê de Comercialização



Comitê de Remuneração



Comitê de Relações Institucionais e Tributário



Comitê de Desenvolvimento de Negocios



Comitê de Tecnologia



Comitê de Gente, Gestão e Comunicação



Atuação colaborativa para toda a Rede

NOSSOS COMITÊS

A diversidade de especialidades é um dos grandes diferenciais dos sete comitês da Rede Confenar. Em frentes diversas de atuação, seus integrantes contribuem com ideias e soluções que apoiam as decisões da Diretoria e do Conselho e fortalecem toda a Rede. Conheça cada comitê e quem faz parte desse trabalho.



Membros da Diretoria, do Conselho e parte dos Líderes dos Comitês da Confernar

COMITÊ DE GENTE, GESTÃO E COMUNICAÇÃO

Busca o desenvolvimento humano e organizacional, para fortalecer a cultura de gestão de pessoas, liderança e engajamento de equipes.

- **Adriana Cássia Neves** – Revenda Conebel
- **Mariela Carneiro Baptista** – Revenda Cervantes
- **Murilo Deirane de Oliveira** – Revenda Oliveira
- **Cláudio Sampaio Barros** – Revenda Revalle
- **Daniel Buzahr** – Revenda DBS
- **Eduardo Costa Moreira** – Revenda Dunas

COMITÊ DE ATENDIMENTO FABRIL

Atua para estreitar o relacionamento com as fábricas, acompanhar processos e realizar melhorias que levem impactos positivos para a eficiência das operações.

- **Cláudio Alberto Andrade Moreira** – Revenda Dunas
- **Mateus Sudano Ribeiro de Lima** – Revenda Irmãos Farid
- **Paulo Quadri** – Revenda Disfonte
- **Robson Loubak Teixeira** – Revenda Araújo

COMITÊ DE COMERCIALIZAÇÃO

Tem como foco desenvolver estratégias ligadas ao mercado, negociações e práticas comerciais que impulsionam o relacionamento com clientes e fornecedores.

Leslei Fernandes – Revenda Menegazzo

Fábio Leonardo Nass – Revenda União

Jorge Mitidieri Júnior – Revendas CBB/CBS

COMITÊ DE TECNOLOGIA

Busca soluções que tragam eficiência, segurança e inovação para as revendas, sempre buscando realizar a transformação digital nas operações.

André Viapiana Stormowski – Revenda Incobel

Wedson de Paula – Revenda Atlântica

Vinícius Manfrim de Oliveira – Revenda Oliveira

COMITÊ DE REMUNERAÇÃO

Discute e propõe modelos de remuneração alinhados às melhores práticas de mercado e à sustentabilidade das operações da Rede.

Luiz Roberto Dourado Rocha Leite – Revenda Revalle

Nuno Duarte – Revenda Regra

Eduardo Buosi – Revenda Virgínia

COMITÊ DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Explora parcerias, inovação comercial e diferenciais competitivos para identificar novas oportunidades e caminhos para expansão das revendas.

Caio Bernardes de Castro – Revenda COBEB

Pedro Luiz Ciccoti – Revenda Excelente

André Thiago Blanger – Revenda ACB

Ramon Queiroz Ribeiro – Revenda Litoral

Zenildo Robrigues de Oliveira – Revenda Pau Brasil

COMITÊ DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E TRIBUTÁRIO

Representa os interesses das revendas em instâncias públicas e institucionais, além de acompanhar e propor soluções para os desafios tributários do setor.

Hélio Palma de Arruda Neto – Grupo Vyas

Jairo Soares de Alencar – Revenda Rotele

Alfredo Rodrigues Cabral Neto – Revenda GP7

FOTOS DO AGENDA CONFENAR FOZ26



Revenda **Jodibe**, Serra Talhada, Arcoverde, Salgueiro e Garanhuns, PE, e Crato, CE

Revenda **Brapira**, Pirassununga, SP





Revenda **Umbeer**, São José da Tapera, AL

Revenda **Disfrota**, Novas Russas, CE





Revenda **União Distribuidora**, Ijui, RS



Revenda **Cone Sul**, Pimenta Bueno, RO



Revenda **Bramam**, Parintins, AM, e Itaituba, PA



Revenda **Steffen Bebidas**, Santa Rosa, RS



Revenda **Disfonte**, Passo Fundo, RS



Revenda **Adib**, Santo Antônio de Jesus, BA



Revenda **Santa Bárbara**, Uauá, BA



Revenda **Unimar**, Osório, RS



Revenda **Tocantins**, Cametá, PA



Revenda **Dilemos**, Balsas, MA

Revenda **Dissobel**, Sobral, CE



Revenda **Cerrado**, Alto Paraíso, Campos Belos e Simolândia, GO





Adriana Neves e Wander Ferreira



Café com o Presidente

Homenagem a Célia Grentes



O abraço de Ataíde Gil Guerreiro e João Rua



Os "nós" que conectam o Agenda





Revenda Eldorado em clima de celebração



Jantar Platform Science e Buteco Confenar







Espaços que deram vida ao Agenda







Red Bull, energia que contagiou a plateia



Entrega dos kits aos participantes



Daniela Heinrich e staff

Diretoria Confenar



INOVAÇÕES E PARCERIAS
PARA FORTALECER AS REVENDAS

O Agenda Confenar Foz26 consolidou mais uma vez sua importância como ponto de encontro da Rede para conexões, geração de negócios, inovação e crescimento.

Na feira de negócios, as revendas conheceram de perto as novidades dos patrocinadores, incluindo soluções, produtos, tecnologias e serviços para ajudar a transformar suas operações e estar à frente das tendências do mercado.

Entre demonstrações, troca de experiências e conversas, empresas e revendas estreitaram relações, identificaram oportunidades e abriram caminho para novas parcerias.

Nas próximas páginas, confira os patrocinadores que fizeram parte desta edição e contribuíram para o sucesso de mais um Agenda Confenar.



"É uma grande satisfação participar, pelo terceiro ano consecutivo, do Agenda Confenar. A cada edição, reforçamos nosso compromisso de crescer junto às revendas Ambev, construindo parcerias sólidas e duradouras, fundamentadas na sinergia entre nossos produtos. Com um portfólio de qualidade, seguimos gerando novas oportunidades de negócios e impulsionando as vendas e os resultados de cada revenda."

Sabrina Caldeira, Gerente Comercial



CROQUES ALIMENTOS

A empresa: A Croques é uma indústria brasileira especializada na fabricação de snacks, com um amplo portfólio de produtos à base de batata, desenvolvidos com foco em qualidade, inovação e sabor.

Soluções de destaque: A empresa apresentou seu portfólio de snacks, com lançamentos que ampliam as opções de petiscos para as revendas. Entre eles, está o snack de batata Super Onda 45 g, com corte ondulado e desenvolvido para uma crocância diferenciada e sabores intensos. Outro lançamento é o Torresmo, com pele suína selecionada. Fonte de proteína, possui zero carboidratos e gordura trans. A Batata Chips Lisa 45 g, bastante conhecida pelas revendas, também é destaque, disponível em sabores como Costelinha com Limão.

www.croques.com.br

@croquesalimentos



"Participar do Agenda Confenar é estar ainda mais próximo das revendas e fazer parte de um espaço que representa a força desse ecossistema. A INTEGRAMAX nasceu para apoiá-las, criando oportunidades para tornar suas operações mais eficientes, econômicas e seguras. Estar no evento reforça nosso compromisso de entender suas necessidades e oferecer soluções que contribuam para negócios mais competitivos e sustentáveis."

Ataíde Gil Guerreiro, Presidente

INTEGRAMAX

A empresa: A INTEGRAMAX conecta empresas a soluções estratégicas em compras e seguros, oferecendo condições comerciais e serviços estratégicos para diferentes segmentos. Com atuação junto à Confederação Nacional das Empresas de Distribuição de Bebidas (Confenar), à Associação Brasileira dos Brokers Nestlé (ABBN), à Associação Brasileira dos Distribuidores de Lubrificantes Shell (ABDLS) e à Associação Brasileira dos Promotores de Eventos (ABRAPE), amplia oportunidades, economia e gera valor para os negócios.

Soluções de destaque: Por meio de uma plataforma dinâmica, intuitiva e moderna, a INTEGRAMAX disponibiliza condições comerciais diferenciadas em produtos e serviços essenciais à operação dos distribuidores, incluindo caminhões, implementos, automóveis, motos e empilhadeiras. A empresa também oferece uma corretora de seguros completa, com soluções em vida, saúde, patrimônio, cargas e transporte, entre outras modalidades.

www.integramaxsa.com.br

@integramaxsa





"A participação no Agenda Confenar reforça o nosso compromisso com a eficiência, a inovação e a evolução da cadeia de distribuição de bebidas no Brasil. O evento proporciona uma conexão direta com as Revendas Ambev e seus principais parceiros logísticos, criando uma oportunidade para apresentar soluções que combinam robustez, economia operacional e tecnologia de ponta. Mais do que destacar nossos diferenciais, é o momento de evidenciar por que os veículos Mercedes-Benz são a melhor escolha da categoria para operações que exigem máxima produtividade, confiabilidade e rentabilidade."

Ricardo Tartari, Consultor de Atendimento Key Account Brasil



MERCEDES-BENZ DO BRASIL

A empresa: A Mercedes-Benz do Brasil é uma das maiores fabricantes e exportadoras de caminhões e chassi de ônibus da América Latina.

Soluções de destaque: O Axor 2545 foi modernizado para atender transportadores que precisam de um caminhão robusto, confiável, simples, de fácil manutenção e baixo custo de operação. Entre as novidades, estão um novo estilo externo, sofisticado e diferenciado, e um novo interior mais funcional, confortável e com baixo túnel do motor. Traz novo trem de força, com o motor Mercedes-Benz OM 460. Disponível em versões 4x2 e 6x2.

www.mercedes-benz-trucks.com.br

@mercedesbenz_caminhoes

minalba BRASIL



"A relevância desse canal torna a participação muito importante. A Minalba Brasil leva todo o seu portfólio para o evento, demonstrando que somos muito mais do que água mineral e apresentando diversas oportunidades no segmento de bebidas não alcoólicas. O momento é ideal para olhar para o planejamento do Verão 26/27, que terá o impacto do efeito El Niño, aumentando a demanda por bebidas."

Anibal Tachhi, Diretor Comercial

MINALBA

A empresa: A Minalba Brasil apresenta um portfólio muito além da água. Do segmento super premium à forte presença regional em todo o país, a empresa oferece um universo completo de bebidas não alcoólicas, para diferentes ocasiões de consumo.

Soluções de destaque: A Minalba Brasil apresentou no Agenda Confenar um portfólio diversificado, com produtos que atendem a diferentes ocasiões de consumo, do segmento super premium ao melhor custo-benefício. O portfólio reuniu marcas como: Acqua Panna, Perrier, San Pellegrino, São Lourenço, Minalba, Indaiá, Pureza Vital e Petrópolis, além do lançamento Indaiá Ice Tea Zero Açúcar, nos sabores Limão e Pêssego.

www.minalbabrasil.com.br/minalba-brasil/

@minalbabrasiloficial





"A Confenar reúne uma rede estratégica para a Mondelēz Brasil, com enorme capilaridade, força de distribuição e presença em todo o país. Nossa participação no evento representa um passo importante na aproximação, fortalecendo relacionamentos, ampliando o conhecimento sobre nosso portfólio e identificando novas oportunidades de negócios. Acreditamos no potencial dessa conexão para expandir a presença e execução das nossas marcas nos pontos de vendas, e impulsionar, juntos, o crescimento de toda a cadeia."

Aline Daguano, Gerente de Vendas



MONDELĒZ BRASIL

A empresa: A Mondelēz Brasil tem como compromisso empoderar as pessoas a consumirem o snack certo, no momento e da maneira certos. Com um portfólio de marcas icônicas, como Lacta, Bis, Oreo, Club Social, Trident, Halls, Tang, 7 Days e Sonho de Valsa, a companhia está presente em 92% dos lares brasileiros e em mais de um milhão de pontos de vendas no país.

Soluções de destaque: A empresa levou ao evento uma gama diferenciada de produtos para atender diferentes ocasiões de consumo, com destaque para Trident 5S; Halls em display; Waffers Sonho de Valsa, Ouro Branco e Oreo, Mini Oreo e Oreo 36g; Tang e Bubbaloo.

www.mondelezinternational.com/Brazil

linkedin.com/company/mondelezinternational



"Estar consolidada como a parceira de tecnologia essencial para as Revendas Confenar demonstra o valor da videotelemetria integrada para preservar vidas, antecipar riscos e otimizar custos. Com uma parceria de mais de uma década, a Platform Science lidera uma evolução tecnológica baseada em IA na cabine e arquiteturas offline capazes de operar com resiliência total, mesmo em áreas sem conectividade. Integradas às exigências do manual DPO Ambev, nossas tecnologias atuam como um copiloto preventivo, impulsionando operações logísticas com segurança, produtividade e sustentabilidade."

Rony Neri, Diretor Executivo na América Latina

PLATFORM SCIENCE

A empresa: A PLATFORM SCIENCE combina experiência como líder global em desenvolvimento de tecnologia para gestão de frotas com conhecimento de mercado para fazer com que cada operação de frotas seja mais segura, eficiente e rentável.

Soluções de destaque: Plataforma Vfleets, solução para gestão de frotas focada em telemetria e videotelemetria integrada, prevenção de riscos e IA embarcada. Promove a redução de custos operacionais e eleva a visibilidade e a segurança viária das revendas, operando de forma resiliente mesmo em sistemas offline. Três pacotes facilitam a contratação do cliente: Road, Path e Edge.

www.onps.com

@onps.co





A parceria entre Red Bull e Ambev vem se fortalecendo ao longo dos últimos sete anos, e a Confenar representa um momento-chave nessa trajetória. As revendas representam uma parcela relevante do negócio de Red Bull e, sobretudo, uma importante frente de crescimento futuro, reforçando seu papel estratégico para a expansão da categoria de energéticos. A participação no Agenda Confenar é especialmente relevante por criar um espaço de colaboração entre a marca e as revendas, permitindo apresentar e discutir as principais oportunidades que Red Bull pode agregar ao negócio. A categoria de energéticos segue se destacando como uma importante fonte de crescimento para a cesta de bebidas, e Red Bull tem papel fundamental na captura desse potencial.

Red Bull



RED BULL

A empresa: Inspirado pelas bebidas funcionais do Extremo Oriente, Dietrich Mateschitz fundou a Red Bull em meados dos anos 80. Ele desenvolveu não apenas um novo produto, mas também um conceito de marketing único e lançou Red Bull Energy Drink na Áustria em 1° de abril de 1987. Nascia, assim, uma categoria de produto completamente nova – a das bebidas energéticas.

Soluções de destaque: O Red Bull Zero foi formulado para reproduzir o sabor original do Red Bull Energy Drink, mas em uma versão sem açúcar e com menos calorias. O produto está disponível nos tamanhos de 250ml e 473ml.

www.redbull.com/br-pt

Caminhões
Ônibus



"Consideramos a Confenar um grande parceiro comercial, de longa data, desde sua criação. Sempre estivemos muito próximos da Confenar, assim como da Ambev. Nos últimos anos, desenvolvemos veículos vocacionais para o transporte e distribuição de bebidas e realmente são ações muito exitosas que fazemos com a Confenar. Aqui, no Agenda Confenar, temos parceiros de muitos anos e apoiam muito o desenvolvimento da Volkswagen."

Sergio Pugliese, Diretor de Vendas

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

A empresa: A Volkswagen Caminhões e Ônibus é uma das maiores fabricantes de veículos comerciais da América Latina, oferecendo soluções completas em caminhões, ônibus, serviços e conectividade para diferentes operações de transporte. Desde 1981, quando iniciou suas operações, chegar ao topo do mercado, respeitando e satisfazendo as necessidades dos clientes, sempre foi o foco. Por isso, oferece a seus clientes produtos sob medida e um excelente serviço de pós-vendas. A empresa também é referência em inovações tecnológicas, sendo pioneira no desenvolvimento e produção de um caminhão 100% elétrico na América Latina.

www.vwco.com.br
Volkswagen Caminhões e Ônibus
Volkswagen Caminhões e Ônibus
@vwcaminhoes





"Estar em um evento que reúne os perfis que são nosso alvo não tem preço, além da oportunidade de ter bastante tempo para interagir com as pessoas e criar um network sólido. É um grande privilégio participar desse evento, e ainda por cima ser a primeira empresa de construção a fazer parte, o que nos traz ainda mais satisfação."

Eduardo Fioretti,
Head de Marketing e Novos Negócios

ALVES & MORAES PRÉ-FABRICADOS

A empresa: A companhia atua na construção em pré-fabricados de concreto para galpões logísticos. O pré-fabricado de concreto é um método construtivo que acelera a entrega, fornece previsibilidade financeira, além de entregar uma durabilidade muito maior que os métodos convencionais.

www.alvesemoraes.com.br



"A Facchini entende que o Agenda Confenar é o principal momento de fortificação do relacionamento com a Confenar, intensificando as relações de negócios com as Revendas Ambev, juntamente com o time especialista do mercado de bebidas presente no evento."

André Pavane, Marketing

FACCHINI

A empresa: A Facchini é a maior fabricante de implementos rodoviários do Brasil e uma das maiores do mundo. Com sede no interior de São Paulo, a empresa produz equipamentos para transporte de cargas, como semirreboques, reboques, bitrens, rodotrens e tritrens, carrocerias, furgões e caçambas basculantes. A empresa também possui liderança e protagonismo no segmento de bebidas, fornecendo carrocerias de bebidas e semirreboques para o transporte dedicado deste segmento.

www.facchini.com.br

@facchinisa



"O Agenda Confenar é uma importante oportunidade para fortalecer o relacionamento com os distribuidores de uma das maiores companhias de bebidas do mundo, apresentando as nossas soluções voltadas à eficiência operacional, inovação e custo-benefício. Durante o encontro, demonstramos a versatilidade do portfólio da marca, com veículos equipados com motores Cummins, reconhecidos pela eficiência no consumo de combustível, durabilidade e confiabilidade, além de diferentes configurações. Ainda evidenciamos a ampla estrutura de pós-venda da empresa."

Celso Liziero,
Gerente de Vendas Diretas

FOTON DO BRASIL

A empresa: A Foton do Brasil é a maior fabricante de veículos comerciais do mundo e líder em eletrificação do setor. A companhia acelera sua operação no Brasil com soluções ideais para atender diferentes negócios, oferecendo desde o minitruck até semipesados.

www.fotondobrasil.com.br

@fotondobrasil



"O Agenda Confenar é um importante ponto de encontro com as Revendas Ambev, permitindo estreitar relacionamentos, apresentar nossas soluções para o transporte de bebidas e acompanhar de perto as necessidades do mercado. O evento também fortalece parcerias estratégicas e amplia oportunidades para o desenvolvimento de novos negócios."

José Ricardo Vieira,
Diretor Comercial

NEXT IMPLEMENTOS

A empresa: A Next Implementos desenvolve soluções em implementos rodoviários que aumentam a eficiência, a produtividade e a segurança das operações de seus clientes. Oferece linha voltada ao segmento de bebidas, composta por carrocerias planas e rebaixadas, com diversos atributos para atender às exigências da distribuição urbana e regional, com resistência, redução de peso, capacidade de carga e agilidade nas operações.

www.nextimplementos.com.br

@nextimplementos



"O Agenda Confenar é onde a Numus encontra o motivo de existir: as revendas que confiam na gente para transformar seu financeiro e operação todos os dias. Mais que um evento, é a chance de mostrar resultados, como antecipação real de recebíveis, entregas mais rápidas e inadimplência sob controle para quem já vê esse ganho na operação e para quem ainda verá. Estar no Agenda Confenar é reafirmar que a Numus nasceu dentro do ecossistema Ambev/Confenar para resolver o problema de quem vive a rotina da revenda. "

Sarah Oliveira,
Coordenadora de Growth Marketing

NUMUS

A empresa: A Numus transforma o financeiro da revenda em motor de crescimento, automatizando cobrança, conciliação e logística de entrega para que o distribuidor Confenar receba mais rápido, gaste menos tempo com processos manuais e venda mais todos os dias.

www.numusdigital.com.br



"Em um cenário cada vez mais orientado à eficiência e à performance no ponto de venda, o Agenda Confenar se consolida como um espaço estratégico de conexão entre indústria e revendedores. Para a Ypê, participar do encontro é estar ainda mais próxima de quem impulsiona o negócio no dia a dia. Levamos ao evento um compromisso claro: contribuir para a evolução dos parceiros comerciais."

Carlos Maciel, Gerente de Comunicação Externa e Relações Institucionais e Governamentais

YPÊ

A empresa: Há mais de 75 anos, a Ypê, empresa 100% brasileira e líder em importantes categorias de higiene e limpeza, une inovação, alta tecnologia e crescimento sustentável para oferecer produtos de qualidade a preços acessíveis, cuidando das pessoas, das comunidades e do meio ambiente, enquanto contribui para a construção de um mundo melhor.

www.ype.ind.br

www.linkedin.com/company/ype

> "Ao longo do encontro, apresentamos novas soluções, serviços e avanços relevantes, reforçando nosso compromisso com a inovação e com a geração de valor para as revendas."
>
> **Valcemar Cardoso**, Head Customer Service

AMBEVTECH

A empresa: A AmbevTech é o hub de tecnologia da Ambev, que desenvolve soluções digitais que conectam inovação, eficiência operacional e inteligência de dados para transformar a jornada das revendas.

www.ambevtech.com.br

@ambevtech

> "O Agenda Confenar permite aproximar a Comasa dos maiores distribuidores de bebidas, apresentando soluções de mobilidade para ajudar a otimizar a gestão de frotas."
>
> **Gabriel Antonio**, Gerente de Marketing e CRM

COMASA

A empresa: Concessionária Volkswagen, a Comasa conecta pessoas e empresas à eficiência em mobilidade, com vendas corporativas de veículos, pós-venda especializado e soluções de assinatura de frotas.

www.comasa.com.br

@comasavw

> "O Agenda Confenar nos permite estreitar o relacionamento com as revendas, que já confiam em nossas soluções, e fortalecer essa relação apresentando também produtos de recarga para veículos elétricos."
>
> **Delcio Custodio**, Diretor Comercial LATAM

ATM OUTSOURCING - ATM EVS

A empresa: A ATM Outsourcing oferece soluções de mobilidade, incluindo smartphones, tablets e plataformas MDM para gestão de dispositivos móveis. A ATM EVS desenvolve soluções para recarga de veículos elétricos, incluindo eletropostos e software de gestão.

www.atmoutsourcing.com.br/pt-br

loja.atmevs.com.br

> "Participar neste evento tem um significado estratégico, pois marca o lançamento da nossa plataforma e o início da nossa jornada junto às revendas. É o primeiro contato para apresentar nossa proposta de valor e demonstrar como apoiamos a execução do DPO."
>
> **Willian Fae**, CEO

DMQUICK

A empresa: A DMQuick cria a jornada completa para a execução do DPO, unindo metodologia, tecnologia e IA para transformar planejamento em ações, com conformidade e segurança.

www.dmquick.com.br

> "O Agenda Confenar é uma excelente oportunidade para fortalecer o relacionamento com as revendas, apresentar soluções que geram valor para o ponto de venda e ampliar parcerias."
>
> **Isabela Zamai**, Diretora Comercial

MÓVEIS FIMAP

A empresa: A Móveis Fimap fabrica mesas e cadeiras para distribuidoras de bebidas, oferecendo soluções que fortalecem a presença das marcas nos pontos de venda com qualidade, durabilidade e personalização.

www.fimap.com.br

@moveisfimap

> "O evento é uma oportunidade para fortalecer o relacionamento com a Rede e apresentar as mais recentes inovações em videotelemática e como contribuímos para uma gestão de frotas mais eficiente e produtiva."
>
> **Eduardo Canicoba**, Vice-Presidente

GEOTAB

A empresa: Líder em soluções para gestão de frotas, ativos e veículos conectados, videotelemetria e insights baseados em IA, com mais de 6 milhões de veículos conectados, presente em mais de 150 países e com mais de 100.000 clientes.

www.geotab.com.br

linkedin.com/showcase/geotab-brasil/

> "O Agenda Confenar 2026 é o ambiente estratégico perfeito para conectarmos nossas soluções tecnológicas aos decisores das revendas, demonstrando como a gestão inteligente de frota reduz atritos operacionais e corta custos."
>
> **Clara Machado**, Diretora Operacional

FROTA EM DIA

A empresa: A Frota Em Dia oferece inovação tecnológica e terceirização especializada na gestão de multas e frotas, garantindo controle em tempo real e economia de até 40% para os negócios.

@FrotaEmDia

> "A participação consolida a especialidade em ofertar para mais de 70% das revendas um sistema de alta performance e alinhado aos processos de auditoria do DPO Pilar Frota. Esse é o momento de alinhar expectativas e novos projetos, além de celebrar as conquistas até aqui!"
>
> **Raphael Aguiar**, Sócio Diretor de Expansão

GESTRAN

A empresa: Especialista em sistemas de gestão de frotas, permitindo controle, segurança e redução de custos, em prol da rentabilidade sustentável das revendas.

www.gestran.com.br

@gestranoficial

> "O Agenda Confenar representa uma parceria duradoura e a oportunidade de levar as melhores soluções em movimentação para empresas presentes na cadeia de distribuição da Ambev."
>
> **Donaldo Bitencourt**, COO

HELI BRASIL

A empresa: A empresa fornece soluções como empilhadeiras de 1 a 70 toneladas, a lítio, combustão e hidrogênio, ideais para centros de distribuição que buscam economia para operações.

www.helibrasil.com

@heli_brasil

> "Há anos participamos do Agenda Confenar, em uma parceria muito importante para nós. A distribuição de bebidas ocorre no Brasil inteiro e é também onde queremos estar."
>
> **Dennis Sasahara**, Gerente de Vendas Nacional

HONDA MOTOS

A empresa: Referência em tecnologia, durabilidade e liderança no segmento de duas rodas, a Honda Motos oferece mobilidade inteligente que gera resultados.

www.honda.com.br

> "A participação no evento é estratégica para consolidar a atuação da HM Soluções em TI no segmento de logística e distribuição, no qual já atendemos diversas revendas com soluções de alta disponibilidade e segurança."
>
> **João Luís Horstmann**, CEO

HM SOLUÇÕES EM TI

A empresa: A HM Soluções em TI é especialista em impulsionar a transformação digital de empresas de logística e distribuição por meio de software, hardware, segurança, serviços em nuvem e processos.

www.hmsolucoes.com

@hm_ti_bnu

> "O Agenda Confenar é um evento de muita relevância para o mercado de bebidas. É uma grande oportunidade para apresentar nossos caminhões, que possuem preço competitivo, alta eficiência e baixo custo operacional."
>
> **Caio Milani**, Gerente Comercial

JAC CAMINHÕES

A empresa: A JAC Caminhões produz caminhões com alta eficiência e baixo custo operacional, como o modelo JAC A 25.290 6x2, com motor Cummins de 290 cv e transmissão automatizada ZF.

www.jac-caminhoes.com.br

@jac_caminhoes

> "O Agenda Confenar é muito importante para nosso negócio, pois reúne centenas de empresários superqualificados e inteirados com o presente e futuro, além de líderes de mercado."
>
> **Walter Pedra**, Sócio

LEVA MOTORS

A empresa: A LEVA Motors é a maior empresa de motos elétricas do Brasil, que busca contribuir para o dia a dia das revendas ao reduzir custos operacionais e tornar os deslocamentos urbanos mais eficientes e sustentáveis.

www.levamotors.com

@leva_salvador

> "O evento nos conecta de forma rápida e prática com todas as revendas. Podemos retomar contatos antigos, rever clientes recorrentes, escutar sugestões e implementar melhorias e novos produtos, além de participar de grandes palestras."
>
> **Márcia Nakamura**, Diretora

NAKABOX

A empresa: A Nakabox é uma empresa que fornece acessórios e baús de qualidade e homologados para motocicletas Ambev e Zé Delivery, com adequação à legislação de trânsito vigente.

www.nakabox.com.br

> "O Agenda Confenar é uma oportunidade de aproximação com os decisores das revendas e de apresentar as funcionalidades do sistema SAP Business One para o ecossistema Ambev."
>
> **Modesto Sarto**, Co-CEO

MANYMINDS

A empresa: A Manyminds é uma empresa parceira SAP que oferece consultoria e implantação do sistema de gestão SAP Business One (ERP).

manyminds.com.br

linkedin.com/company/manymindsbr

> "Para a Polzin, o Agenda Confenar é um local de ponto de encontro com as Revendas Ambev de todo o Brasil, onde podemos buscar fidelização. É um ambiente em que as revendas estão abertas a conhecer as soluções e podemos crescer juntos."
>
> **Rodrigo Polzin**, CEO

POLZIN ARQUITETURA E ENGENHARIA

A empresa: A Polzin desenvolve em todo o Brasil projetos, soluções, suporte técnico e obras, em todos os níveis de estrutura de operações no padrão DPO.

rodrigo@polzinarquitetura.com.br

> "Participar dos eventos da Confenar é uma excelente oportunidade para fortalecer o relacionamento com os clientes e ampliar o networking, com trocas de experiências e compreensão dos desafios e necessidades de cada empresa."
>
> **Isabella Valladares T. Barbosa**, Diretora

REALCE TÊXTIL

A empresa: A Realce Têxtil é especializada na confecção de uniformes profissionais, oferecendo, desde 1986, soluções personalizadas que realçam a identidade visual das empresas.

www.realcetextil.com.br

> "As Revendas Confenar estão entre nossos principais clientes. O Agenda Confenar nos ajuda a manter essa importante relação de parceria entre as revendas e nossa marca."
>
> **Felipe de Almeida**, Gerente Comercial

TRUCKVAN

A empresa: A TRUCKVAN é a maior fabricante de unidades móveis da América Latina e referência em implementos rodoviários. Além de soluções para aquisição, a empresa também possui amplo portfólio para a locação.

www.truckvan.com.br

@truckvanbrasil

> "O Agenda Confenar é uma importante oportunidade para fortalecer o relacionamento com o setor de bebidas, apresentar nossos produtos e ampliar novas parcerias comerciais."
>
> **Paola Zanello**, Diretora

REI DO PLÁSTICO

A empresa: Indústria especializada em móveis plásticos, com foco em qualidade, resistência e personalização, incluindo conjuntos de mesas e cadeiras desenvolvidos para bares, restaurantes, eventos e pontos de venda.

www.reidoplastico.ind.br

@industriareidoplastico

> "O Agenda Confenar é uma oportunidade de fortalecer parcerias, conhecer novas revendas, apresentar soluções que agregam eficiência às operações de distribuição e ampliar o relacionamento com clientes de todo o país."
>
> **Claudemir Webler**, Gerente Comercial

ZERO GRAU

A empresa: A Zero Grau desenvolve e fabrica soluções profissionais para refrigeração, conservação térmica e distribuição de bebidas, atendendo revendas, distribuidores e empresas em todo o Brasil.

www.zerograu.com

@zerograuindustria

OS MELHORES MOTORISTAS DA REDE

O **Ranking Platform Science - Confenar**, premiou, na manhã de sexta-feira, os motoristas e as revendas com os melhores indicadores de segurança de frota da Rede Confenar. O reconhecimento vai para quem passa o ano inteiro fazendo a coisa certa na estrada, com telemetria e videotelemetria para comprovar.

A premiação contempla três frentes: telemetria, análise de videotelemetria e desempenho consolidado das revendas. Os prêmios somaram valores expressivos e chegaram a profissionais de operações de diferentes regiões do país. Os números do encerramento deram a dimensão do encontro. Foram **34 expositores** na Feira Mais Negócios e **mais de mil participantes** ao longo dos quatro dias no Hotel Bourbon, em Foz do Iguaçu.

MELHORES MOTORISTAS EM SEGURANÇA | TELEMETRIA

POSIÇÃO	MOTORISTA/REVENDA	PREMIAÇÃO
1° LUGAR	**JÚLIO CÉSAR EVANGELISTA DA SILVA** – ASA TERESINA	**R$ 2.500**
2° LUGAR	**FRANCISCO CABRAL DA SILVA** – CERVEJARIA AMBEV DISKOL	**R$ 1.500**
3° LUGAR	**FRANCYNELTON ALVES DE BRITO** – ASA TERESINA	**R$ 1.000**

MELHORES MOTORISTAS EM SEGURANÇA | VIDEOTELEMETRIA

POSIÇÃO	MOTORISTA/REVENDA	PREMIAÇÃO
1° LUGAR	**LUCAS CARNEIRO SANTOS DE SOUSA** – REVALLE	**R$ 3.000**
2° LUGAR	**DEIVID BARBOSA SOUZA** – REVALLE	**R$ 2.500**
3° LUGAR	**MARLON GERFISON FERREIRA NEVES** – REVALLE	**R$ 2.000**

REVENDAS MAIS SEGURAS

POSIÇÃO	REVENDA
1° LUGAR	**COMERCIAL ATLÂNTICA**
2° LUGAR	**REVALLE**
3° LUGAR	**DISFROTA**

O reconhecimento das revendas se deu por meio da entrega de troféus, bonificações e isenções nas mensalidades para aquelas que apresentaram melhor desempenho entre todas as frotas da Rede de Revendas.

SORTEIO VIP

Logo depois do ranking veio o **Sorteio VIP,** um dos momentos mais aguardados do encerramento. Onze patrocinadores entraram com prêmios que foram de kit Starlink Mini a iPhone, notebook, smartwatches, smartphones, óculos Ray-Ban Meta, vouchers e prêmio em dinheiro. Participaram **Frota Em Dia**, **Gestran**, **Nakabox**, **Mercedes-Benz do Brasil**, **Numus**, **Zero Grau**, **ATM**, **Volkswagen**, **Geotab - Argus, HM** e **Manyminds**.

Entre os contemplados estiveram profissionais de revendas de todas as regiões do país, incluindo **Temar, TL**, **Via Bebidas**, **Dismapi**, **Disbec**, **Santa Bárbara**, **Solimões**, **Brapira**, **Jodibe Sertão**, **Cone Sul**, **GP7 TF**, **Amaral**, **Cerrado**, **Cargnelutti**, **Oliveira**, **Disvale**, **Disfrota** e **Dissobel**. A lista completa de prêmios e ganhadores está disponível com a organização.

O momento fechou a programação de reconhecimentos do **Agenda Confenar Foz26** e reforçou uma característica do evento: a presença dos parceiros aparece na convivência, no conteúdo e também na hora de reconhecer quem faz a Rede girar.

INTEGRAMAX
Impulsionando Negócios

Negócios Conectados. Resultados que Avançam.

A **Plataforma B2B** que conecta empresas, fornecedores e soluções estratégicas para gerar **eficiência, economia** e **novas oportunidades.**

www.integramaxsa.com.br



confenar

ABBN

ABDLS

ABRAPE
Associação Brasileira das Promotoras de Eventos