Maio/Junho 2016 | Ano 12 | Número 70

revista confenar

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

www.facebook.com/Confenar

GERAÇÕES DE VALOR





Faixas etárias distintas podem contribuir para o sucesso do negócio





Sipat

Saiba mais sobre as iniciativas realizadas para garantir mais segurança nas revendas





Negócio Certo

Confira as novas parcerias que ajudam a otimizar os custos em produtos e serviços

Gente e Capacitação

Descubra as próximas ações dessa diretoria para beneficiar sua distribuidora





Caminhões Volkswagen e AMBEV. A distância mais curta para o sucesso é uma parceria sob medida.

Líderes no segmento de distribuição de bebidas no Brasil, os Caminhões Volkswagen fornecem a solução sob medida para o negócio de seus clientes, gerando parcerias de longa duração. Os modelos VW Constellation 17.190, VW Constellation 24.280, também disponíveis com câmbio automatizado V-Tronic, além dos modelos VW Constellation 17.230, VW Constellation 23.230, VW Worker 17.190, VW Worker 17.230 e VW Worker 23.230, vêm equipados com itens de fábrica específicos da linha Distributor, exclusivos para o transporte de bebidas. O modelo VW Delivery 13.160 6x2 é também uma ótima opção para a circulação ágil em grandes centros urbanos, onde há legislação para os veículos de carga (VUC).

Caminhões Volkswagen. Uma linha completa para parcerias de sucesso.

Caminhões sob medida.

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com

confenar

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente
Victor Cirne de Simas

Diretores Vice-Presidentes
Carlos Eduardo Lang
Sergio M. de Paiva Moura

Diretoria
Adriana Cássia Neves
Ataíde Gil Guerreiro
Luiz Carlos Marques
Pedro Luiz Ciccotti
Roberta Bergamaschi de Oliveira
Veriano Junior

REVISTA CONFENAR

Direção Geral
Victor Cirne de Simas

Coordenação Geral
Adriana Cássia Neves
Nino Feoli Anele
Marcel Jardim
atendimento@confenar.com.br

Departamento Comercial
Antonio Carlos Perreto
acperreto@gmail.com
(11) 99931-7330

Coordenação Editorial
Angélica Consiglio (MTB 24182)
angelica@planin.com

Textos
Elaine Alves (edição)
confenar@planin.com

Design Gráfico
Felipe Serafim

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

Impressão:
Referência Gráfica

Tiragem: 3.000 exemplares
Periodicidade: bimestral

Sugestões ou Críticas
confenar@confenar.com.br

CONFENAR
Rua Guararapes, 1.855 - 6º andar
Brooklin - São Paulo/SP - 04561-004
(11) 5505-2521
www.confenar.com.br

A Revista Confenar é distribuída para toda a Rede de Revendas Ambev, principais pontos de venda do País, 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.

Índice

4 **Editorial**
Victor Simas fala sobre as iniciativas da Confenar e os planos para alcançar os próximos resultados



6 **Pronta-Entrega**
Confira as iniciativas que agitaram a Rede de Revendas e seus colaboradores em todo o Brasil

10 **Diário de Bordo**
Descubra o que está fazendo do Matuto Lounge Bar um negócio de sucesso em Mossoró (RN)



11 **Perfil**
Gerente da Steffen Bebidas (RS) conta as curiosidades da história da empresa e fala sobre sua carreira

12 **Entrevista**
Confira a opinião de Marta Viegas, do IBGC, sobre mulheres que atuam em setores dominados por líderes homens



14 **Especial SIPAT 2016**
Segurança em primeiro lugar! Inspire-se nas ações e treinamentos realizados nas revendas

16 **CAPA**
Saiba mais sobre como manter uma equipe multigeração na revenda, garantindo bons resultados



22 **Especial Gente e Capacitação**
Fique por dentro das principais iniciativas dessa diretoria para a Rede de Revendas no segundo semestre

24 **Boas Ideias**
Veja as ações das distribuidoras pelo Brasil e que são exemplos de boas práticas



26 **Negócio Certo**
Confira os acordos que beneficiam os associados da Confenar para fechar bons negócios

30 **Ambev em Foco**
Fique por dentro das últimas novidades da Companhia realizadas pelo Brasil



32 **Tome Nota**
Esteja atento aos cuidados com o uso e armazenamento do Arla 32 na sua revenda

33 **De Olho na Mídia**
Confira as notícias em que a Confenar e a Rede de Revendas são destaques

34 **Eu Recomendo**
Leitores e equipe editorial da Revista indicam seus livros, filmes, aplicativos ou sites preferidos



35 **Saideira**
Que tal se divertir com nossa seção interativa?

Foco em **resultados**



Mesmo diante dos desafios que temos no mercado, estamos confiantes que podemos buscar novos e bons resultados no segundo semestre do ano. Com o objetivo de nos prepararmos, realizamos no primeiro semestre as reuniões do ConcentrAção Regional 2016, que ocorreram em São Paulo, Fortaleza e Brasília. Ao todo, o evento reuniu nas três localidades mais de 200 pessoas, representando as 78 revendas participantes.

Na oportunidade, realizamos uma palestra em parceria com o Bradesco sobre o cenário econômico brasileiro, trazendo aos revendedores um panorama do mercado e de como podemos seguir para superar as adversidades e focar em um futuro promissor.

Neste ano, o Agenda Confenar será outro momento importante no qual vamos nos reunir para trocar experiências e fortalecer a Rede de Revendas. Com o tema De Volta para o Futuro, preparamos um evento com foco em informação e capacitação, com conteúdos que vão enriquecer e agregar valor para os profissionais das revendas associadas à Confederação.

A implementação dos processos de DPO (*Distribution Process Optimisation*) e SPO (*Sales Process Optimisation*) nos levou a construir um conteúdo especial para a Convenção Nacional, que destaca a importância desses itens na busca pela excelência operacional. Além disso, nesse evento, estamos focados em manter a sinergia da Rede, estreitar ainda mais os laços com a Companhia, capacitar os participantes e ampliar o conhecimento de todos por meio de palestras com líderes de destaque no cenário corporativo nacional.

Preparamos para esse encontro ações que vão despertar nas lideranças e gerências das revendas a importância dos conceitos de Gestão Eficiente de Custos e Ganhos de Produtividade como diferenciais e facilitadores na busca das metas e dos resultados.

Além disso, por meio da diretoria de Negócios e Parcerias, trazemos as melhores soluções e oportunidades que encontramos com nossos parceiros. Tudo isso para otimizar os custos com produtos e serviços essenciais para a rotina diária das revendas.

Mas, nossa luta não para por aí. Vamos juntos continuar batalhando para fazer deste segundo semestre um período promissor. Como estamos próximos dos Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016, não podemos nos esquecer de viver na prática o espírito olímpico de não desistir jamais. Os desafios existem para serem superados. Juntos, vamos escrever um futuro de sucesso para toda a Rede de Revendas.

Aproveito esta oportunidade para agradecer por representá-los diante das ações dos Jogos Rio 2016. Pude conduzir em Fortaleza (CE) a Tocha Olímpica, que é o símbolo desse evento tão importante para o País. Confira a cobertura dessa ação na seção Pronta-Entrega e acompanhe outras novidades nas matérias desta edição da Revista.

Vamos manter o foco nos resultados! Desejo um semestre próspero a todos!

Victor Simas
Presidente da Confenar

Queremos saber a sua opinião sobre a nossa revista!

Para participar, envie um e-mail para confenar@planin.com com seu elogio, crítica ou sugestão de pauta. Nesta seção, vamos publicar todos os comentários enviados pelos leitores sobre o nosso informativo.

Aguardaremos a sua opinião sobre esta edição! Até mais.





"A Revista Confenar nos proporciona ótimos conteúdos, que aguçam a criatividade. Essa publicação traz matérias que mostram as diversas realidades dentro de um mesmo ramo, o que é importante em momentos de tomada de decisão, criação de ações de engajamento dos colaboradores etc.

Além disso, a Revista tem assuntos coerentes e atuais com a nossa realidade na distribuidora. Possui também ótimas entrevistas. Ajuda a aumentar nosso conhecimento em diversas áreas relacionadas ao nosso dia a dia.

Na edição 69, por exemplo, é possível aprender com especialistas sobre as melhores opções para degustar nossa cerveja, conhecimento que pode ser utilizado pela área Comercial e repassado aos nossos clientes.

Outro ponto interessante da edição 69 são as matérias que mostram o que a Ambev e as revendas estão fazendo para combater o mosquito Aedes Aegypti, material muito útil para aplicar nas revendas.

Para as próximas edições indico como sugestões mencionar cada pilar do SPO e incluir matérias com dicas das distribuidoras que estão bem no nosso Programa de Excelência."

Jeniffer Duarte, gerente de Gente e Gestão da UniMar Litoral (Osório-RS).

Participe da **Missão Empresarial 2016**

Em parceira com a UCB Turismo, a Confenar está organizando a Missão Empresarial Internacional deste ano. O destino escolhido foi a República Dominicana, onde os participantes terão a oportunidade de visitar a Operação Ambev no país, premiada em DPO no evento GETRANS/GEMOVI pela Cia. no RJ. Além disso, a viagem terá atrações nas cidades turísticas de Santo Domingo e Punta Cana.

A equipe da Confederação já divulgou a data da viagem, que será realizada entre os dias 29 de outubro e 6 de novembro deste ano. As vagas para o evento são limitadas, portanto os interessados devem entrar em contato com a agência de turismo até o dia 29 de julho, por meio do e-mail atendimento2@chinatradecenter.com.br ou pelo telefone (11) 3504-0929.

Os participantes da Missão Empresarial serão acompanhados pela UCB Turismo em toda a estadia. Os hotéis escolhidos em cada região foram o Iberostar Punta Cana Hotel e o Radisson Hotel & Resorts. Não perca essa chance. Entre em contato e reserve sua vaga!



Victor Simas é um dos condutores da **Tocha Olímpica Rio 2016**

O presidente da Confenar, Victor Simas, conduziu a Tocha Olímpica Rio 2016 por cerca de 200 metros no dia 7 de junho. O percurso foi realizado pela Avenida Vicente de Castro, em Cais do Porto, Fortaleza (CE).

"Estou honrado e muito feliz por representar a Confenar nesta oportunidade. A Olimpíada é o maior evento esportivo do planeta, e conduzir a chama olímpica, que representa a união, a paz e a amizade, foi, sem dúvida, uma experiência inesquecível", diz o presidente.

A tocha vem sendo usada para passar a chama de um condutor para o outro até que se acenda a pira na cerimônia de abertura, que acontecerá no dia 5 de agosto, no Estádio do Maracanã (RJ). Até essa data, o símbolo será conduzido por 20.000 km, durante 95 dias, e passará por 329 cidades de todos os Estados do Brasil.

Saiba como foi o ConcentrAção **Regional de Fortaleza e Brasília**

A Confenar realizou mais duas fases do ConcentrAção Regional 2016. As reuniões ocorreram em Fortaleza, com a Assorev NE, e em Brasília, com as Assorevs CN e MG/ES.

Em Fortaleza, o presidente da Confenar, Victor Simas, fez o discurso de abertura do evento, que contou com a presença de 19 revendas. Os revendedores participaram de treinamentos nas áreas de Gente e Gestão, Logística e Comercial, além de citarem os desafios da distribuição de bebidas nas suas respectivas regiões.

Já em Brasília, a ação também foi realizada no mesmo modelo da anterior e contou com a presença de 34 revendas. Os encontros também tiveram a participação de Priscila Trigo, em Fortaleza, e de Regina Helena Silva, em Brasília, que apresentaram palestras nessas localidades sobre o cenário econômico atual do País. As convidadas são integrantes do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos do Bradesco.



Mais de 130 pessoas prestigiaram o evento, realizado em Fortaleza e Brasília



Integrantes do Bradesco realizaram palestras sobre a perspectiva da economia nacional









Dia das Mães

Confira como a Rede de Revendas homenageou suas colaboradoras nessa data especial:



Na Polartica (RS) as mães receberam um kit especial em homenagem ao seu dia



Na Dilasa (MG) as mães receberam um kit com produtos de beleza



A Brasbel (GO) realizou uma comemoração surpresa para as mamães



Na ACB (SC) foi entregue um brinde especial para as colaboradoras



Já a Alfa Bebidas (PI) homenageou as mães com um café da manhã



A Excelente (SP) convidou as mamães para tomar um café da manhã especial



A Dibrasa (MA) comemorou a data com os aplausos de todos para as mães



A Jodibe (PE) convidou as mamães para uma dinâmica diferenciada com seus filhos



Na Revenda ADIB (BA) as mães receberam uma cesta de café da manhã



Na Barreto Noman (MG) as mulheres reuniram-se para o Chá das Mães



Na Steffen Bebidas (RS) foi servido um coquetel exclusivo para as convidadas



Damata (MG) expressou seu carinho com um lindo kit de sabonetes

Para saber mais novidades sobre as revendas, acesse nosso Facebook:

www.facebook.com/Confenar

Negócio de sucesso no Nordeste do País

O Matuto Lounge Bar, localizado na cidade de Mossoró, no Rio Grande do Norte, foi inaugurado em agosto de 2015 por Diego Araújo e sua esposa, Juliana Oliveira. Os proprietários costumam dizer que o local é a realização de um sonho, pois sempre idealizaram unir o amor à cultura nordestina com a experiência de produção de eventos e vendas.

O estabelecimento foi criado com o intuito de trazer para a cidade uma opção diversificada com pratos regionais, além de ressaltar a cultura local ao som do típico forró pé de serra e de um bom reggae.

"Nosso boteco está progredindo muito rápido. Por ser um empreendimento novo, temos que aproveitar todas as oportunidades para crescer cada vez mais. Por isso, sempre pesquisamos as novidades do mercado e procuramos escutar nossos clientes, trazendo diferentes atrações musicais para agradá-los", diz o proprietário.

O cardápio do lugar oferece diversas opções tipicamente nordestinas. O que mais chama a atenção da clientela é a tripa de porco servida com farofa d'água, feijão verde e batata doce. Além disso, a "Lamparina de Maria", tradicional carne de sol envolvida no molho quatro queijos, nata e macaxeira frita, também é outro sucesso entre os pratos mais pedidos.

"Temos várias propostas de outros empresários das áreas de vendas e gastronomia para levarmos o Matuto Lounge Bar para outros Estados brasileiros. Com certeza é uma possibilidade que estamos estudando para realizar outro sonho", afirma Araújo.

No menu de bebidas, a cerveja Skol é a favorita da clientela. O boteco é atendido pela revenda Cirne, de Mossoró (RN).



Espaço tem música ao vivo e comidas típicas do Nordeste





Persistir: o segredo para uma carreira sólida

A Steffen Bebidas, situada na cidade de Santa Rosa, Rio Grande do Sul, atende atualmente 67 municípios gaúchos e distribui em média 300 mil hectolitros por ano, entre cervejas e refrigerantes. Mas, antes de atingir esse patamar, a empresa passou por mudanças que tornaram o negócio ainda mais forte nessa região.

Em 1986, Pedro Steffen tornou-se sócio de Rudi Sphor, da revenda Triesse Bebidas Skol. Quatro anos mais tarde, a sociedade foi desfeita e assim surgiu a Steffen Bebidas, na cidade de Três de Maio (RS). Nessa época, a empresa começou a adquirir novas áreas, entre elas nas cidades gaúchas de Santa Rosa e Santo Ângelo. Com o negócio crescendo, sua esposa, Tania, e seu cunhado, Claudio Gambin, ingressaram na sociedade.

Quando a distribuidora completou 12 anos de existência, os proprietários definiram que a cidade de Santa Rosa era o local ideal para manter a sede da empresa. Até hoje a revenda está com sua sede nessa localidade. Atualmente, a distribuidora tem 210 colaboradores e comercializa todo o portfólio de produtos Ambev. Além disso, conta com uma filial em São Borja, também no mesmo Estado.

Em 2008, o filho de Pedro Steffen, Marcelo Steffen (39 anos), entrou no negócio para atuar no setor Operacional. Lá ele ficou por quatro anos, ajudando nas entregas e no armazém, além de ser responsável por contabilizar os custos. Hoje, Marcelo é gerente geral e está sendo preparado para suceder seus pais e seu tio à frente da revenda.



Marcelo Steffen, gerente geral e sucessor da Steffen Bebidas

"Desde a adolescência ajudava nos negócios da família. Quando fui morar em Porto Alegre (RS) para estudar, abri uma filial de outra empresa de meu pai (Steffen Pneus – Revendedor Pirelli), em Canoas (RS). Após concluir minha graduação, voltei à Santa Rosa, pois meu sonho sempre foi atuar com comercialização de bebidas", destaca Marcelo Steffen.

Formado em Administração de Empresas e pós-graduado em Gestão Empresarial, o sucessor da Steffen Bebidas é casado com Carina e é pai de Pietra, de 4 anos, e Miguel, que está a caminho. Apaixonado por sua família, seu trabalho e por tudo o que faz, ele procura dedicar um tempo para relaxar, no fim de semana ou após o expediente. "Gosto muito de pescar, pois desde criança participava de acampamentos e pescaria com a família."

Ele também indicou que a união e o apoio da família consolidaram sua trajetória na revenda. "O que sou hoje é resultado também do auxílio dos meus familiares. Meu próximo objetivo é tornar a Steffen Bebidas embaixadora no Programa de Excelência (PEX)", completa o revendedor.

Steffen Bebidas

Cidade: Santa Rosa (Rio Grande do Sul).

Colaboradores: 210.

Distribuição de hectolitros: 223 mil hectolitros de cerveja e 78 mil hectolitros de refrigerantes (2015).

Frota: 31 caminhões de entrega e 9 carretas (Puxada).

Mulheres conquistam espaço no mercado de distribuição de bebidas

Conselheira do IBGC fala sobre os desafios desse público em um setor dominado por homens

Mesmo diante de um mercado de trabalho cada vez mais desafiador, as mulheres estão conquistando seu espaço no mundo dos negócios. A Conselheira de Administração do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), Marta Viegas, destaca nessa entrevista exclusiva para a Revista Confenar a importância da presença feminina nas empresas, em especial no setor de logística de distribuição de bebidas.



Revista Confenar – Qual é o papel da mulher no mundo corporativo?

Marta Viegas – As mulheres exercem um papel fundamental no mundo corporativo. Elas já representam, em alguns setores, 50% da força de trabalho e garantem a diversidade de pensamentos nos momentos decisivos das empresas. Mulheres e homens pensam diferente, isso promove um debate produtivo de ideias e, muitas vezes, contribui para gerar a inovação nos processos.

RC – Como as mulheres têm se destacado em cargos de liderança?

MV – A liderança exercida pelas mulheres é, no geral, diferente da liderança dos homens. É muito difícil generalizar, mas o que se entende é que a liderança feminina tende a valorizar o trabalho em equipe e a colaboração, evitando competição interna predatória. De qualquer forma, independentemente do tipo de liderança exercida, para se destacar no mundo dos negócios uma mulher precisa fazer o que muitos homens fazem: dedicar-se ao trabalho com alma. Juntar cérebro e coração e dedicar-se muito!

RC – Além de conciliar vida pessoal, acadêmica e profissional, quais são os principais desafios do público feminino nos negócios?

MV – Conciliar a vida pessoal, acadêmica e profissional é um grande desafio. Isso acaba representando uma evasão feminina na carreira por volta dos 27 aos 35 anos de idade. Além disso, acredito que outro desafio feminino seja o de mostrar o resultado do trabalho feito de maneira efetiva. As mulheres tendem a acreditar que o trabalho aparecerá por si só, mas isso não ocorre automaticamente. Tenho impressão que os homens fazem isso melhor, têm mais facilidade em mostrar os próprios méritos. Como existem mais homens em cargos de liderança, até por con-

ta da evasão feminina a qual me referi acima, a comunicação também é um pouco mais fácil para eles nesse sentido.

RC – O que pode ser feito pelas profissionais para conquistarem seu espaço em setores tradicionalmente ocupados pelo público masculino, como a logística de bebidas?

MV – Acredito que se envolver em questões de comunicação ou grupos de apoio, que ajudam na tomada de decisões da empresa, pode ser um caminho para a mulher mostrar seu potencial como líder. Um bom programa de *mentoring* (ferramenta de desenvolvimento profissional na qual alguém mais experiente ajuda outro colaborador) dentro das empresas também ajudaria essas profissionais.

RC – Por que esse setor pode ganhar com a presença de uma equipe mista, com homens e mulheres?

MV – O setor de bebidas pode se beneficiar com a diversidade de ideias que surgem com a presença feminina. O debate e a forma de pensar diferente muitas vezes resultam em inovação e podem gerar ganhos para a revenda.

RC – Em tempo de crise, qual é a vantagem de uma liderança feminina para vencer esse desafio? E como incentivar outras mulheres a crescerem profissionalmente nesse setor?

MV – Existem estudos que demonstram que empresas com mulheres em cargos de liderança, principalmente em conselhos de administração, sofreram menos com a crise financeira de 2008. Embora existam pessoas que contestem esses resultados, esses estudos não deveriam ser ignorados. O bom resultado dessas empresas muito provavelmente decorre da qualidade das decisões tomadas pela liderança. Isso não significa que homens tomem decisões ruins, muito pelo contrário! O que significa é que a diversidade na liderança provoca debates mais produtivos e decisões mais eficazes.

RC – Qual é o perfil ideal da líder que deve atuar à frente de equipes com predominância masculina? Como motivar esse time?

MV – Eu não diria que existe um perfil ideal único. Acho que cada mulher pode desenvolver uma característica de liderança própria. O importante é exercer essa liderança e efetivamente motivar o time. A posição de líder para uma mulher em um time estritamente masculino não é fácil, mas é possível e recompensadora.

RC – Em relação ao processo de sucessão, como fazer essa transição em revendas que nunca tiveram uma mulher no comando? Há alguma recomendação a respeito, tanto para a nova líder quanto sobre como conduzir isso com os funcionários?

MV – Toda empresa deve ter um programa de sucessão dos seus principais líderes. Isso faz parte das boas práticas de governança corporativa. Esse processo deve identificar quais são as melhores pessoas dentro da organização para suceder os líderes em caso de necessidade, sejam eles homens ou mulheres. Caso uma mulher seja identificada como a melhor sucessora para um líder homem, é recomendável um processo de *mentoring* para que ela possa exercer essa função em uma transição suave, sobretudo se a revenda nunca teve uma liderança feminina antes.

Atuação feminina na revenda

"Entendo que a logística de bebidas é um ramo de muito aprendizado e descobertas. Nesse setor aprendemos a fazer mais com menos. A atuação da mulher nessa área traz muitos benefícios para a gestão e para o relacionamento das equipes na revenda. Quando iniciei minhas atividades na área Operacional, fui desafiada a entender processos e a conquistar meu espaço. Mulher, jovem e em um ambiente totalmente masculino. No início esse foi um dos principais desafios, mas como toda mulher eu fui à luta e encarei essa batalha. Mostrei que não era sexo frágil e que estava ali para liderar e me impor quando necessário. Conquistei a confiança e o respeito de todos com o tempo. Não vejo preconceito dentro do meu time, mas sim respeito e admiração."

Gabriela Andrade – Analista Operacional da revenda Jodibe (PE).



Segurança é uma **prioridade**

Revendas associadas já iniciaram a Sipat 2016, reforçando os temas indicados pela Confenar em seu site

A Sipat (Semana Interna de Prevenção de Acidentes de Trabalho) de 2016 teve uma dinâmica diferente do formato realizado no ano passado. Neste ano, as revendas estão realizando o evento em diferentes períodos, e grande parte dos revendedores já está optando por usar como base para suas ações os conteúdos disponíveis no portal da Confenar sobre o tema.

A Confederação reuniu um rico conteúdo, com base nas Sipats de 2014/2015, assim cada associado pode conferir os temas, reciclar o conhecimento adquirido nos dois últimos anos e replicar para seus colaboradores, de acordo com suas prioridades na empresa.

O foco da Confenar neste ano é gestão com capacitação, incluindo a Sipat como uma das ações prioritárias para a Rede. "Nosso alvo são as pessoas, pois queremos perpetuar as revendas com rentabilidade e os colaboradores têm um papel fundamental nesse objetivo", diz a diretora de Gente e Capacitação, Roberta Oliveira.

Exemplo da Rede

A **Ribeira Beer,** de Registro (SP), realizou a Sipat com atividades em todas as áreas da empresa. Entre as ações realizadas para conscientização da equipe, estavam palestras sobre primeiros socorros; tráfego seguro nas rodovias; ergonomia; ginástica laboral; e iniciativas de saúde, como aferição da pressão e medição do índice de glicose dos colaboradores.

Confira os principais temas abordados nas últimas Sipats da Confenar e aproveite para reforçar os cuidados necessários na sua distribuidora:

Ergonomia

Os maus hábitos de ergonomia desencadeiam desde o desconforto corporal até graves lesões. Para o motorista, é importante estar atento ao assento dos caminhões, verificando se está adequado para sua estatura e se sua inclinação de apoio está no ângulo de 100°.

Saúde do homem

Uma pesquisa do Centro de Referência da Saúde do Homem revela que 50% dos homens chegam aos consultórios já com doenças em estágio avançado. Isso acontece porque a maioria deles não realiza visitas periódicas ao consultório. Por isso, incentive sua equipe a fazer exames de rotina periodicamente.

Saúde da mulher

Segundo o Inca (Instituto Nacional de Câncer), o Brasil terá 576 mil novos casos de câncer por ano. Desses, mais de 57 mil serão tumores de mama. Por isso, é fundamental que toda mulher faça uma mamografia anualmente a partir dos 40 anos.

Cuidados no trânsito

As principais causas de ter um número tão elevado de acidentes de trânsito no Brasil são a falta de conscientização e atenção, além da pressa dos condutores. É muito importante que a reciclagem dos motoristas ocorra para que as técnicas de direção sejam renovadas.

Investindo na segurança

Além da Sipat, muitas revendas reforçaram o tema segurança com seus colaboradores. **A Brasul**, de Divinópolis (MG), usou uma técnica de conscientização diferente. Fixou fotos dos filhos dos funcionários em um mural para que todos se lembrem da importância de estar atento à integridade física no ambiente de trabalho.

Pela primeira vez foi formada a CIPA (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes) na **Disfrota**, de Nova Russas (CE). Em parceria com o Corpo de Bombeiros atuante na cidade, a revenda realizou um treinamento de primeiros socorros para capacitar a equipe que assumiu a tarefa.

A **Dimab** também comemorou o Dia Mundial de Segurança do Trabalho em Itapecuru Mirim (MA), com a presença do engenheiro e técnico de segurança Cesar Roberto, que realizou uma palestra para a equipe da revenda. Ele reforçou a importância da segurança e destacou ações para garantir saúde nas atividades laborais.

Em Caicó (RN), a **Disbecol** mobilizou seu time para um treinamento sobre educação no trânsito com a Polícia Rodoviária Federal. Também realizou testes com bafômetros nos condutores e colocou adesivos educativos nos veículos da empresa, com mensagens de orientação.

A **Jodibe**, de Serra Talhada (PE), passou uma semana focada em treinamentos com o time para conscientização do uso correto de EPIs, segurança no trajeto e direção defensiva para os motoristas.

Focando em cada área da revenda, a **Imaruí Leste**, de Caraguatatuba (SP), comemorou o Dia Mundial de Segurança com diversos treinamentos, direcionados para a área de Vendas, Logística e Administrativa.

A **Dibrasa**, de Pinheiro (MA), realizou treinamentos no Dia Mundial da Saúde e da Segurança voltados aos temas segurança no trajeto e saúde no trabalho.

Já a **Disvale**, de Floriano (PI), convidou seus colaboradores para assistirem palestras sobre o uso do cinto de segurança, a importância do equipamento de proteção individual e a postura correta para transportar peso, além de adesivar a frota de veículos para chamar atenção sobre a velocidade correta nas vias. ●



Além da ação de segurança, Brasul realizou a Sipat com foco no combate à dengue



Ribeira Beer realizou Sipat com ações voltadas para saúde e segurança



Engenheiro Cesar Roberto ministrando palestra na Dimab



Adesivagem educativa de segurança nos veículos da Disbecol



Primeira formação da CIPA foi feita na Disfrota



Adesivagem de veículos com dicas de segurança na Disvale

EQUIPES MULTIGERAÇÕES: PERFIS DISTINTOS QUE BENEFICIAM O NEGÓCIO







Diferentes faixas etárias em um mesmo ambiente podem fazer a diferença no dia a dia da revenda

Um dos grandes desafios encontrados pelas empresas atualmente é conseguir integrar uma equipe mista, de diferentes faixas etárias, com ideias e valores distintos, mas que se completa.

A mistura de gerações no mercado de trabalho é um fator que afeta as decisões de líderes no mundo todo. Esses dirigentes procuram inovação e a adesão de políticas e regras que englobem os costumes de todos os colaboradores.

Uma boa opção, segundo especialistas, é tentar aproximar os *Baby Boomers* da Geração X e da Geração Y. Descubra a seguir o significam essas expressões e como cada perfil impacta no andamento da empresa.







Entendendo as gerações

Os *Baby Boomers* fazem parte da geração que surgiu entre 1940 e 1961. Eles são conhecidos pela vontade contínua de trabalhar, popularmente denominados como *workaholics* ou viciados em trabalho.

Depois desse perfil de profissionais estão as pessoas da Geração X, composta por aqueles que nasceram entre os anos de 1962 e 1977. Essa foi a primeira geração que questionou, mesmo que pouco, as coisas à sua volta e, por isso, são conhecidos por sua determinação.

Aqueles que compõem a famosa Geração Y nasceram a partir de 1978. Essa é a geração mais jovem, com forte tendência a questionar tudo e conhecida como individualista. Apesar das diferenças entre as gerações, é possível mesclar as habilidades e tendências de cada uma.

De acordo com a sócia-diretora da Improve Human Consulting, consultoria especializada em oficinas comportamentais, Cris Cintrão, essa mistura pode proporcionar à empresa visões e vivências diferentes. "Os *boomers* e os X aprenderam a trabalhar no modelo 'foco no cliente'. Hoje, o mundo fala em 'foco na experiência do usuário', tema no qual os Y navegam com tranquilidade", destaca Cris.

Apesar disso, é importante que as empresas dediquem mais tempo para a solução de conflitos de gerações. "Companhias que não fazem isso perdem produtividade", reforça a especialista.

Manter uma equipe multigerações é garantia de inovação e ideias mais concretas. Além da troca e da mistura de experiências, a empresa que investe em um time misto se mantém à frente da concorrência em muitos quesitos, como foco e agilidade na entrega.

Cada colaborador, dentro de uma equipe com grande diversidade de idade, contribuirá com a empresa da maneira que mais se identifica. De acordo com as culturas e costumes de cada geração é possível ainda analisar que tipo de profissional é essencial para a companhia.

"É interessante ter equipes assim, pois os jovens trazem a garra, a habilidade com a tecnologia e a rapidez de raciocínio. Já as gerações mais experientes trabalham com foco, planejamento e visão em longo prazo", explica a sócia-diretora da Improve Human Consulting, Luciana Franco. Segundo ela, essas três gerações juntas conseguem criar processos e soluções mais eficazes.

É essencial notar que cada geração traz seus benefícios para o mundo corporativo, como aponta a sócia da Caldwell Partners (empresa voltada para o recrutamento e seleção de executivos) no Brasil, Magui Castro. "Os mais jovens lidam melhor com as atividades digitais e os mais experientes agem com mais paciência em momentos de instabilidade. Cada geração com uma habilidade específica engrandece o ambiente de trabalho", reforça Magui.

Segundo ela, a empresa deve aprender a lidar com a diversidade de perfis em suas equipes. "Se você liderar uma equipe heterogênea os desafios são maiores, porém os resultados podem ser melhores ainda se você souber extrair o melhor de cada um", diz a sócia da Caldwell Partners.



Luciana Franco e Cris Cintrão, sócias da Improve

DIFERENCIAIS DE CADA PERFIL ETÁRIO



BABY BOOMERS

Os *Baby Boomers* são otimistas, em sua maioria, querem contagiar, buscam integração e o envolvimento de todos em projetos. São profissionais que gostam de trabalho em equipe. Têm muito apreço pelo trabalho e pelas recompensas.

Palavras-chaves desse público: trabalho e responsabilidade.



GERAÇÃO X

A Geração X é conhecida pelo grande número de pessoas pragmáticas, práticas e mais confiantes. Esse público valoriza o equilíbrio entre vida pessoal e profissional. Tem a autoestima mais elevada do que a geração anterior.

Palavras-chaves desse grupo: comprometimento e linearidade.



GERAÇÃO Y

Essa geração busca respostas, de preferência que sejam convincentes. Não criam barreiras na comunicação e no trato com pessoas hierarquicamente elevadas. Querem um trabalho que proporcione prazer, por isso tendem a mudar de carreira muitas vezes.

Palavras-chaves desse perfil: imediatismo e questionamento.

Fonte: Improve

Vencendo as divergências

Com a existência dessas gerações no mercado de trabalho, a IBM (International Business Machine) divulgou um estudo em 2015 que compara os comportamentos entre esses grupos. A pesquisa, realizada com quase dois mil profissionais de 12 países, apontou as preferências de cada idade dentro do mundo dos negócios.

Os resultados apontaram muitas semelhanças nessas gerações que afetam diretamente suas vidas profissionais. Entre os entrevistados, independente da idade, a prioridade é encontrar um emprego prazeroso, que traga segurança e estabilidade. Além disso, todos os profissionais buscam líderes inspiradores e que reconheçam as conquistas de sua equipe.

Já nas diferenças, como já era esperado, a Geração Y tem muito mais facilidade com a tecnologia do que os *Baby Boomers*. Além disso, os jovens são os que mais optam por um relacionamento "cara a cara" no ambiente profissional.

Quando questionados sobre seu atual emprego, as três gerações afirmaram na pesquisa que sairiam das empresas em que estavam para trabalhar em um ambiente mais inovador e com um salário maior.

O principal desafio da liderança é integrar essas gerações e construir uma equipe eficaz, mesmo com ideias e culturas diferentes. De acordo com a sócia da Caldwell Partners no Brasil, Magui Castro, esse processo deve ocorrer de forma natural, no qual o líder acompanha seus colaboradores e compartilha com eles suas expectativas e metas da companhia.

"Vale estar sempre atento ao time, promovendo ambientes de interação contínua e permitir a exploração de novas ideias, sugestões e desejos. Isso também colabora para a motivação do grupo, que enxerga na organização o apoio necessário para realizar suas atividades com tranquilidade", destaca Magui.

MOTIVANDO A EQUIPE

Muitas vezes não é fácil integrar um time com colaboradores de idades tão diferentes, especialmente para atingir as metas propostas no ano. Para auxiliar a Rede de Revendas, confira a seguir dicas importantes da consultoria Improve, que podem ajudar nesse processo:

- **Mapeie o número de colaboradores do time por cada geração.** Dessa forma, você poderá avaliar quais são os comportamentos que predominam na empresa, além de fazer uma projeção dos relacionamentos para os próximos anos, priorizando cada vez mais a unificação das equipes;
- **Reúna os líderes para conversar sobre as diferenças de cada geração.** Isso servirá de apoio para que a cultura da empresa seja unificada e disseminada para idealizar uma estratégia mais assertiva;
- **Mantenha a equipe focada nas metas.** Faça reuniões semanais para definir os objetivos e abra espaço para que os colaboradores indiquem soluções. Isso os incentivará a fazer mais pelo projeto;
- **Realize workshops sobre trabalho em equipe.** A partir disso, os colaboradores aprenderão a lidar com os colegas mais jovens ou mais experientes e, assim, vão trabalhar de maneira mais harmoniosa.



Magui Castro, sócia da Caldwell Partners

Aplicando a teoria nas revendas

O mercado de bebidas, em especial a Rede de Revendas da Confenar, também passa pela mesma situação. A convivência com equipes heterogêneas é um desafio, mas não é algo impossível.

Para que os gestores das distribuidoras estejam sempre atentos às necessidades dos colaboradores, a Confenar oferece apoio por meio da diretoria de Gente e Capacitação, comandada pela executiva Roberta de Oliveira.

"Para trabalharmos o desenvolvimento das empresas, é preciso entender as diferenças e respeitá-las. Isso é essencial para a gestão de conflitos entre os membros da equipe", explica Roberta. Segundo ela, trocar experiências sem preconceitos ou ruídos na comunicação é o caminho para administrar as diferentes gerações nas equipes.

"Assim podemos ajudar as pessoas a tomar consciência do valor de cada membro, fazendo com que a equipe tenha mais sinergia, trabalhem juntos de forma eficaz e busquem melhores resultados", diz a diretora.

Na revenda **Cirne**, de Mossoró (RN), a gerente de Gente e Gestão, Karla Kícia, relata a importância das equipes multigerações para os líderes: "Aproveitamos todas as oportunidades para unir ainda mais nossa equipe, como nos treinamentos, reuniões e comemorações. "

Segundo Karla, a revenda trabalha com foco na atuação em conjunto, para que, dessa forma, o time possa trazer bons resultados à empresa e quebre mais barreiras rumo ao sucesso.

Enquanto isso na **Unicer**, de Tubarão (SC), as equipes procuram a união sempre que surgem oportunidades. "Em nossos treinamentos montamos equipes com idades mistas para que todos possam trocar experiências e aprender com os colegas", explica a gerente de Gente e Gestão da revenda, Joziane Vitorino.



Equipe da revenda UniMar Litoral (RS) tem diferentes perfis


Time da revenda Cirne (RN) unido por bons resultados


Revenda Unicer (SC) reúne colaboradores de todas as idades



Equipe da revenda Marbela (RJ) une multigerações

Algumas dinâmicas também podem ajudar a unir a equipe. Veja a seguir uma opção de atividade que ajuda a aproximar os colaboradores de forma saudável e divertida.

ACEITA O DESAFIO?

Objetivo: motivar, integrar o grupo, desenvolver competências como confiança, coragem e superação.

Materiais necessários: uma caixa (pode ser de sapatos) embrulhada em papel pardo. Dentro dela você colocará as instruções do desafio.

Como fazer?

:: Divida os colaboradores em dois grupos iguais e posicione-os em rodas;

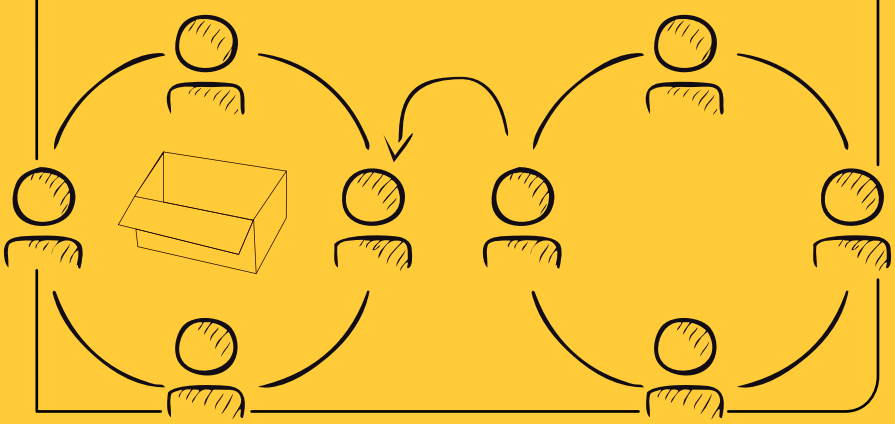
:: Entregue a caixa para os participantes, que devem passá-la de mãos em mãos enquanto toca uma música ao fundo;

:: Quando a música parar, a pessoa que estiver segurando a caixa terá três opções: cumprir o desafio, passá-lo para outra pessoa do seu grupo ou transferi-la para o outro grupo;

:: Caso alguém escolhido aceite o desafio, deverá rasgar o papel pardo e abrir a caixa para descobrir o que há dentro;

:: Ao desembrulhar o pacote, ele (a) será surpreendido por uma recompensa como, por exemplo, uma caixa de bombons ou um vale para produtos Ambev.

Moral: é melhor encarar novos desafios do que passar a "batata quente" para os colegas.



Fonte: Agendor.com.br (app que ajuda equipes na área de Venda)

Para ela, todos do time podem ajudar no crescimento da empresa se caminharem juntos para o mesmo objetivo. "Os mais experientes contribuem com a maturidade nos negócios, repassando conhecimento. Enquanto isso, os mais jovens absorvem esse conhecimento e propõem novas soluções e inovações", destaca Joziane.

Já na revenda **UniMar Litoral**, de Osório (RS), o foco é na integração dessas equipes, mesmo com as diferenças. A gerente de Gente e Gestão da empresa, Jeniffer Duarte, conta que há alguns desentendimentos, mas que são benéficos para os processos da empresa.

"Gerações muito diferentes também entram em conflito, porém eles acabam sendo muito construtivos. Muitas vezes a vontade de fazer e inovar dos jovens movimenta a empresa, mas, proporcionalmente, a experiência dos nossos veteranos ajuda a guiar essas inovações para as direções corretas", afirma Jeniffer.

A gerente de Gente e Gestão da **Marbela**, de São Pedro da Aldeia (RJ), Margareth Santos, diz que há muitos benefícios em montar uma equipe multigerações: "A união entre esses colaboradores contribui significativamente para um ambiente mais produtivo, com ações mais consolidadas e eficazes."

Para motivar sua equipe, os líderes da Marbela procuram não limitar as idades para os cargos na revenda. "Isso faz com que as equipes se motivem, pois sabem que a meritocracia é o que traz o reconhecimento e não o tempo de empresa ou idade do colaborador. Refinar a comunicação e investir no feedback são as principais estratégias para unir e engajar as multigerações", reforça Margareth.

Gestão eficaz

Diretoria de Gente e Capacitação da Confenar está focada em oferecer treinamentos direcionados aos processos de DPO e SPO nas revendas

São as pessoas que fazem a diferença em uma organização. Focada nesse princípio, a Confenar tem como base para suas ações os pilares: capacitação, desenvolvimento e qualificação, com o objetivo de garantir mais qualidade e excelência operacional, gestão eficiente de custos, ganhos de produtividade e a longevidade da Rede de Revendas.

Para alcançar essas diretrizes, a Confederação possui uma única área, nomeada diretoria de Gente e Capacitação, que está voltada para ajudar toda a Rede em ações de capacitação, em especial com treinamentos, que são ferramentas para aprimorar os colaboradores, líderes, sócios e os sucessores das distribuidoras de bebidas.



Diretora de Gente e Capacitação, Roberta de Oliveira

"Focar na capacitação de pessoas é essencial para o nosso negócio prosseguir com êxito", destaca a diretora de Gente e Capacitação, Roberta de Oliveira, que também reforça: "As pessoas são o pilar fundamental de qualquer projeto. São elas que fazem e entregam os resultados. Sem pessoas capacitadas e treinadas não conseguiremos atingir nossos objetivos de perpetuar a Rede com rentabilidade."

Segundo a diretora, a importância dos treinamentos é o poder transformador que eles causam nas pessoas, principalmente pelo conhecimento e crescimento profissional que possibilitam. "Pessoas capacitadas e treinadas tornam-se mais eficientes e motivadas no dia a dia da empresa. Dessa forma, todos saem ganhando, os colaboradores e as revendas", diz Roberta.

Em 2016, o foco dessa diretoria é a gestão, com base nos processos de DPO (*Distribution Process Optimisation*) e SPO (*Sales Process Optimisation*), na Segurança e na utilização de Novas Tecnologias. "Dessa maneira, estamos analisando e alinhando todas as frentes que podemos oferecer a Rede de Revendas", afirma a diretora.

A Convenção Anual, por exemplo, será uma forma de potencializar esses treinamentos. "No Agenda Confenar 2016

os participantes terão uma série de palestras e workshops focados em execução de processos, capacitando cada frente de liderança em relação aos pilares do dia a dia de SPO/DPO nas distribuidoras", comenta a diretora. Os temas do evento deste ano já estão indicados no site da Confenar. Para saber mais, acesse: bit.ly/AgendaConfenar2016

Além disso, para estabelecer um canal direto entre as revendas e a Confenar, os temas dos treinamentos realizados pelas distribuidoras são colocados em pautas nas reuniões da diretoria e demais comitês da Confederação. "Os líderes e qualquer associado da Confenar podem sugerir temas para os cursos enviando um e-mail para atendimento@confenar.com.br", afirma Roberta. Essas sugestões são avaliadas e levadas adiante se aprovadas pela diretoria de Gente e Capacitação.

As revendas também realizam constantemente treinamentos para capacitar os colaboradores:



Revenda Menegazzo, de Avaré (SP), realizou um curso de pilotagem defensiva


Na Príncipe, de Joinville (SC), a equipe participou da capacitação para operadores de empilhadeiras


Em Joaçaba (SC), a ACB realizou junto com um parceiro o treinamento sobre a troca de gás das empilhadeiras

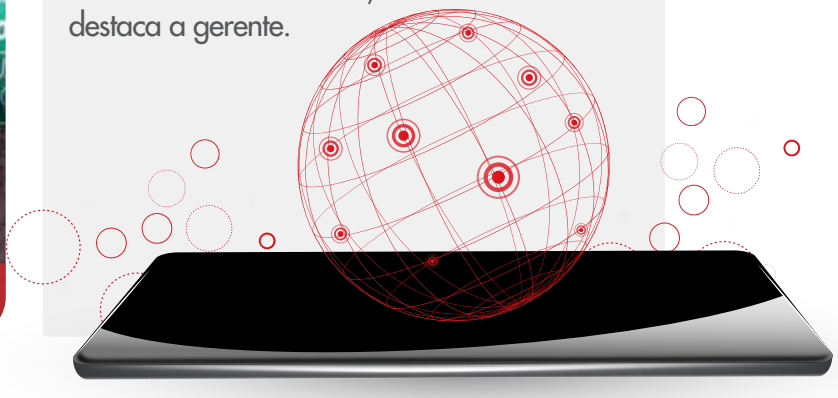
E-Gente: mais facilidade para as revendas

Ainda em fase de desenvolvimento, o aplicativo E-Gente já está disponível em toda a Rede de Revendas associadas à Confenar. O objetivo é facilitar e otimizar processos dentro das distribuidoras, além de padronizar os controles de indicadores de Gente e Gestão.

"Dessa forma conseguimos visualizar melhor os resultados, que podem ser encontrados de maneira mais rápida", diz a gerente de Projetos da Cervantes (Montes Claros, MG), Mariana Alfaya.

Para acessar à plataforma, as revendas devem entrar no site www.genteegestao.com.br e, caso ainda não tenham cadastro, realizar o passo a passo indicado no portal.

Segundo Mariana, integrante também do Núcleo Jovem da Confenar, a maior parte das revendas utiliza planilhas paralelas de controle, que em breve vão deixar de existir. "Quando o projeto E-Gente for concluído, as revendas encontrarão muito mais facilidade e agilidade para manter seus controles e realizar seus relatórios", destaca a gerente.



Revendas realizam ações em **combate ao vírus H1N1**

As revendas associadas à Confenar estão atentas às questões de saúde e à importância da vacinação contra a gripe para manter suas equipes saudáveis. Por isso, a **União**, de Ijuí (RS), contratou uma clínica especializada para aplicar a vacina contra a gripe em seus colaboradores que concordaram com a ação. Cerca de 100 colaboradores foram vacinados com a fórmula trivalente, que protege contra três tipos de vírus da gripe, incluindo o H1N1.

Em Assis (SP), a **Messias** recebeu estudantes de medicina da Universidade Fema para esclarecer questões relacionadas ao H1N1. A palestra teve como objetivo explicar não só o que é o vírus, mas alertar para atitudes que podem prevenir o contágio.





Além da vacinação, há outras formas de se manter longe do vírus H1N1. Confira essas dicas:

- **Em casa ou no ônibus, sempre que possível, mantenha as janelas abertas para a circulação do ar;**
- **Lave frequentemente as mãos com água e sabão. Utilize também álcool em gel;**
- **Ao tossir e espirrar, cubra a boca e o nariz com lenços descartáveis;**
- **Não compartilhe copos, talheres, toalhas e objetos pessoais;**
- **Evite tocar olhos, boca e nariz sem lavar as mãos antes;**
- **Em caso de sintomas como febre acima de 38°C, tosse ou dor de garganta, procure um médico.**

Dia do Desafio motiva **a equipe da União**

Anualmente, na última quarta-feira do mês de maio, é celebrado o Dia do Desafio, data cujo principal objetivo é motivar as pessoas a praticar algum tipo de atividade física para melhorar a saúde física e mental.

Neste ano, o dia foi celebrado em 25 de maio quando diferentes atividades físicas foram realizadas pela população do País e de diversas partes do mundo.

A União, localizada em Ijuí (RS), apoia essa ideia e convidou todos os seus colaboradores para participarem dessa ação. Equipes das diferentes áreas da distribuidora fizeram uma série de exercícios físicos ao longo do dia, com uma energia contagiante.

O Dia do Desafio foi criado na década de 1980, no Canadá. No Brasil, a data foi celebrada pela primeira vez em 1995.



UniMar Litoral reúne funcionários na Festa do Lixo

Parte das comemorações do feriado do Dia do Trabalhador, a revenda UniMar Litoral, de Osório (RS), realizou o seu esperado evento de integração com os colaboradores, a Festa do Lixo.

A Festa do Lixo é um jantar com entrega de prêmios às equipes Administrativa, Distribuição e de Logística da revenda e acontece anualmente, sendo custeada com a verba da seleção dos materiais recicláveis e com a venda dos resíduos coletados dentro da empresa ao longo do último ano.

Esse evento tem como objetivo conscientizar os colaboradores para a importância da coleta seletiva internamente na empresa e em suas casas. Segundo informações da UniMar Litoral, a iniciativa tem registrado bons resultados e, a cada ano, a revenda aumenta a quantidade de material coletado a partir da reciclagem.



Clima organizacional está entre as prioridades da Univale

A Univale, localizada em Estrela (RS), investe em ações que garantem o bem-estar de seus colaboradores na empresa. Além de treinamentos para aperfeiçoar as habilidades dos profissionais, a revenda tem apostado em ações de motivação, comprometimento e segurança do trabalho.



Dentro dessa proposta, ouvir as sugestões dos colaboradores, interpretar a realidade e agir estão no escopo de trabalho da empresa, que aplica regularmente a Pesquisa de Clima Organizacional.

Para a responsável pelo departamento de Gente e Gestão da distribuidora, Vanessa Konrad, o clima organizacional está entre os principais pilares da empresa. "O clima bom gera colaboradores engajados e que valorizam o trabalho, trazendo vantagens competitivas e proporcionando valor para o negócio. Por isso, é fundamental ouvirmos o que eles têm para dizer", destaca Vanessa.

Ops! **Na última edição da Revista, nesta seção, divulgamos a ação da Disvale na matéria sobre o combate ao mosquito Aedes Aegypti. Contudo, a localidade correta dessa revenda é Floriano (PI).**

Mercedes-Benz celebra 60 anos no Brasil

Parceira da Confenar há oito anos, a fabricante alemã de caminhões, ônibus e automóveis Mercedes-Benz realizou um evento para celebrar os 60 anos da empresa no Brasil. O encontro ocorreu em abril na fábrica de São Bernardo do Campo (São Paulo) e contou com a participação dos integrantes da Confederação: Victor Simas (presidente), Nino Anele (executivo da Diretoria de Negócios e Parcerias), Bento Assalve (líder do Comitê de Nova Tributação/ Relações Institucionais) e Adilar Luiz Blanger (integrante do Comitê de Remuneração).

A Mercedes-Benz ganhou amplo reconhecimento desde sua inauguração no País, indicando as tendências que são seguidas por outras marcas. "Nós temos o DNA de pioneirismo e inovação, bem como a paixão por aquilo que fazemos", destaca o presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina, Philipp Schiemer.

Em relação à parceria com a Confenar, o consultor de Vendas Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, Rafael Abolis, reforça a importância. "Graças a essa parceria foi possível ampliar o contato com o segmento de bebidas, o que nos permitiu promover discussões de melhorias de produtos e processos", diz Abolis.



Buonny é a nova parceira da Confenar

A Confederação está oferecendo às revendas mais possibilidade de negócio por meio da parceria com a Buonny, empresa gerenciadora de riscos e controle logístico. O acordo possibilita às distribuidoras contratar ferramentas de gerenciamento de risco para aumentar a segurança da carga transportada.

"Essa é uma oportunidade de agregar valor nas operações das revendas associadas visando diminuir os sinistros de roubo e acidentes no transporte de produtos", explica o diretor Comercial da Buonny, Renato Faria.

Neste início de parceria também está incluso aos associados da Confenar serviços como análise de perfil, monitoramento de veículos e controle logístico das operações. Além disso, as distribuidoras vão contar com o apoio de uma central 24 horas para rastreamento e monitoramento das cargas.

"As revendas terão condições diferenciadas no cadastro, consulta e monitoramento", completa Faria.

.:buonny

Librelato traz implemento rodoviário **com condição especial**

Há 47 anos no mercado de soluções para transporte, a Librelato é a nova parceira da Confenar e oferece produtos com tecnologia e condições diferenciadas. Pelo acordo com a Confederação, as distribuidoras vão ter vantagens especiais na aquisição de implementos e carrocerias para transportes de bebidas e também para peças de reposição.

"Para nós, essa parceria é essencial. Vamos atender a maior rede de distribuição de bebidas do Brasil e, além disso, estaremos mais próximos das revendas", afirma o diretor de Marketing, Pedro Bolzzoni.

Entre os produtos ofertados às distribuidoras está a carreta Sider 28 pallets, com cinco unidades disponíveis em condições comerciais diferenciadas com parcelamento e financiamento direto da fábrica.



Comprovando a eficácia **na prática**

Entre dezembro de 2015 e fevereiro deste ano, a Librelato realizou, junto com a equipe da revenda ACB, de Chapecó (SC), um projeto piloto com a carreta Sider 28 pallets. Essa iniciativa proporcionou a adoção de uma série de itens focando em uma melhor performance e operação para o segmento de bebidas. Entre os itens presentes nessa carreta estão:

- Fechamento das lonas em dois sistemas (catraca ou central lock), para garantir mais rapidez;
- Acionamento do sistema de asa delta em três fases, evitando interferência com a lona recolhida;
- Assoalho em material e formato que garantem mais resistência dele e do chassi;
- Acabamento aerodinâmico na frente e atrás, contribuindo com a economia de combustível;
- Forração da estrutura do teto e divisória interna removível;
- Amarração da carga em sistema Y conferindo agilidade na operação;
- Proteção dos pistões de acionamento da asa delta garantindo baixa manutenção.

O foco da empresa é oferecer produtos com tecnologia de ponta aliada a uma competente equipe de pesquisa, desenvolvimento e engenharia do produto, que busca sempre o menor peso para maior carga. Em breve, a parceria oferecerá baús para operações de entregas.

"Nossos produtos são disponibilizados com otimizações no projeto, conforme as necessidades específicas das revendas e seus respectivos transportadores, oferecendo assim mais segurança e agilidade nesse processo", detalha Bolzzoni.

Atualmente, a Librelato conta com mais de 48 mil implementos em operação, cerca de 10 mil clientes ativos e uma rede de 56 representantes comerciais em todo o Brasil. Além disso, a empresa está presente em países como Chile, Paraguai, Uruguai, Bolívia, Argentina e Peru.

MSI SAT oferece às revendas rastreamento de veículos

Há 12 anos no mercado de rastreamento de veículos, a MSI SAT Rastreadores é uma das novas parceiras da Confenar. A empresa é uma das pioneiras nesse setor e oferece uma tecnologia que une computador de bordo e rastreador via satélite. "Nosso propósito é garantir segurança, rastreamento, telemetria e roteirização aos nossos clientes", diz a diretora da empresa, Maria Cecilia Brognoli.

O serviço da empresa (Tech Safety) é voltado para rastreamento de motocicletas e automóveis. Além disso, a MSI SAT é especializada em desenvolvimento de projetos para frotas e traz às revendas da Confenar condições especiais. "Também disponibilizamos todo o suporte técnico necessário à gestão do projeto, independente do montante da frota", afirma Maria Cecilia.

São três modalidades disponíveis para adesão das distribuidoras: habilitação, locação mensal e implantação e treinamento individual. "Nosso objetivo é a redução dos custos e dos índices de risco com os usuários das frotas, o aumento da produtividade logística e comercial das revendas e o prolongamento da vida útil do veículo", destaca a diretora.

msi RASTREADORES®

Distribuidoras podem contratar seguros com a Suporte Vitória

Com mais de 33 anos de presença no mercado de seguros, a Suporte Vitória Seguros é especializada em serviços para o segmento de bebidas. "Oferecemos às revendas Seguros de Responsabilidade Civil com cobertura para demandas trabalhistas em caso de acidente, de frota e de transporte que atendem à realidade desse segmento", diz o corretor e proprietário da Suporte Vitória, Thardieu Fiqueiredo.

A novidade para 2016 é o lançamento do Seguro Saúde, com descontos de até 10% para as revendas. "Após um estudo detalhado dos principais seguros, estamos oferecendo às distribuidoras a oportunidade de gerenciarmos seus planos de saúde, buscando sempre a redução de custos e a melhoria na qualidade do plano", explica Figueiredo. Segundo o corretor, a Suporte Vitória auxiliará as revendas em relação a uma série de fatores que influenciam na decisão de contratação de um plano: coberturas, rede de atendimento, abrangência geográfica, atuação da operadora etc. "A nossa consultoria analisará o conjunto de procedimentos que o segurado tem direito, orientando todos com clareza."

Desde 1986 suporte VITÓRIA SEGUROS

A gente faz mais por você.

Confira mais parcerias da Confenar em nosso site (www.confenar.com.br)

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

www.facebook.com/Confenar

confenar

Ambev compra a fabricante de sucos e chás Do Bem

A Ambev anunciou a compra da marca de sucos e chás Do Bem. Segundo a Companhia, os produtos chegam para expandir a atuação de sua divisão de bebidas não alcoólicas.

"Um dos nossos princípios é estar cada vez mais próximos dos consumidores e encontramos na Do Bem o parceiro ideal para oferecer novas bebidas, ampliando assim o nosso portfólio para mais ocasiões de consumo", disse a Cia. em comunicado enviado à Imprensa. O valor da negociação não foi revelado.

Os produtos da Do Bem são comercializados em embalagens coloridas e com linguagem informal. A fórmula encontrada pela empresa, criada em 2007 pelo empresário Marcos Leta, tem inspiração em marcas estrangeiras de sucos criados para jovens empreendedores.

A marca conta com um marketing divertido e um apelo natural. No portfólio atual estão mais de 15 sabores, entre sucos e chás.



Crédito: Divulgação Do Bem

Companhia destina verba de convites do Tomorrowland à ONG

O Tomorrowland, realizado em abril deste ano, ofereceu música eletrônica e diversão aos participantes, além de deixar um legado social à sociedade brasileira. A Ambev, patrocinadora do evento com a Skol Beats, destinou à ação Convite de Responsa os convites que recebeu do festival.

A iniciativa teve o objetivo de arrecadar doações de valor simbólico no ato de retirada do convite de cada convidado da Companhia. O valor foi repassado diretamente à ONG Enraizados, sediada no Rio de Janeiro. A entidade recebeu cerca de R$ 50 mil para auxílio em projetos e infraestrutura.

O Convite de Responsa é replicado nos principais eventos patrocinados pela Ambev. Essa ação faz parte do projeto Na Responsa, que trabalha em parceria com 22 ONGs, espalhadas pelo País, com o intuito de atuar nas comunidades onde essas organizações estão presentes para inibir o consumo de álcool por menores de 18 anos. Com apoio, orientação e acompanhamento da Ambev, cada instituição desenvolve um trabalho customizado de acordo com a realidade local para conscientizar jovens.



Crédito: Agência Subúrbio | Caroline Lima

Projeto Bacias, etapa Jaguariúna, é realizado em São Paulo

O Projeto Bacias, realizado pela Ambev, chegou na região de Jaguariúna, interior de São Paulo. Dessa vez a ação foi realizada em parceria com a The Nature Conservancy, organização internacional, sem fins lucrativos, líder na conservação da biodiversidade e do meio ambiente.

Com a missão de criar um modelo de conservação e recuperação de mananciais, esse projeto colabora com a preservação de importantes bacias hidrográficas do País. Uma das principais iniciativas da etapa de Jaguariúna foi o Pagamento por Serviços Ambientais (PSA) a produtores rurais, com o objetivo de oferecer incentivo aos agricultores que se comprometem com práticas de conservação em suas propriedades.

Dentro do Projeto Bacias também está previsto o financiamento de práticas de conservação para que as nascentes e os córregos estejam protegidos, mesmo dentro das propriedades.

A Ambev oferece assistência gratuita aos agricultores para o Cadastramento Ambiental Rural (CAR), que, além de comprovar a regularização da propriedade, permite ao proprietário o acesso ao crédito e a programas de adequação ambiental.



Crédito: Túlio Vidal

Projeto Excelência Ambev Recicla premia cooperativas

A Companhia realizou em maio um evento, em São Paulo, para celebrar o Dia Mundial da Reciclagem e os resultados do Projeto Excelência Ambev Recicla. Esse projeto, desenvolvido em parceria com o Movimento Nacional dos Catadores de Materiais Recicláveis, identificou as cooperativas brasileiras com modelos bem-sucedidos de gestão cooperativista e operação de sistemas de coleta e valorização de materiais recicláveis.

Entre as cooperativas, as três melhores práticas selecionadas pelo projeto foram premiadas e receberam até R$ 100 mil em investimento. As vencedoras foram a Coopert de Itaúna (Minas Gerais), Cooper Região de Londrina (Paraná) e Ascorsi de Itapira (São Paulo).

"O que transformou nossa realidade foi o olhar para a gestão. Com a ajuda da Ambev estamos conseguindo regularizar nossas prestações de contas, organizar nossos processos e crescer", diz o representante do Movimento Nacional dos Catadores de Materiais Recicláveis, Luiz Henrique Silva.

O Excelência Ambev Recicla é baseado no Programa de Excelência para Cooperativas de Reciclagem (PEX-R), um mecanismo desenvolvido pela Companhia para orientar e ajudar na melhora da gestão financeira, operacional e de pessoas.



Crédito: Marina Furlan

Equipe da Cooper Região, uma das organizações premiadas no evento

Confira outras novidades da Companhia e do mercado de bebidas no site Confenar, seção Canais de Comunicação/Fique por Dentro: www.confenar.com.br

Esteja atento ao Arla 32

O Arla 32 é um Agente Redutor Líquido Automotivo com função de reduzir as emissões de óxidos de nitrogênio (NOx). Ele atua também nos catalisadores dos sistemas de escapamento dos caminhões e ônibus, reduzindo em até 98% as emissões de óxido de nitrogênio e transformando-o em nitrogênio e água. Na Petrobras Distribuidora esse agente é conhecido como FLUA.

Sua utilização é obrigatória em veículos com tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva) e seu objetivo é atender às exigências da sétima fase do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve VII), instituído pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama).

Desde o início da comercialização, em janeiro de 2012, o volume de Arla 32 consumido está em franca expansão. A exemplo do que ocorreu em mercados como Europa e Estados Unidos, no Brasil está havendo a migração das embalagens menores (20 litros) para maiores (200 e 1.000 litros) e na modalidade a granel. Com a redução do número de embalagens vazias e do preço final por litro de produto, esse agente está gerando benefício ambiental e redução de custos.

Por ser um produto sensível às impurezas, cuidados especiais devem ser levados em conta na armazenagem, no transporte e no manuseio. Quando armazenado, é fundamental estar atento ao prazo de validade e manter as embalagens ou tanques fechados para evitar contaminação pelo ar. Outro ponto crucial para garantir a eficácia do Arla 32 é adquirir o produto desde que tenha certificação do Inmetro.

Embora os custos com o Arla 32 sejam compensados pela redução do consumo de combustíveis dos veículos, muitos usuários têm arriscado e utilizado esse agente de forma incorreta ou mesmo fraudado o sistema eletrônico dos caminhões (bloqueando a potência, caso não haja Arla 32 no tanque). Além dos prejuízos causados por falhas no veículo, como redução drástica da vida útil do catalisador, essas práticas são consideradas crimes ambientais.

A aquisição de Arla 32 de procedência comprovada e sua utilização correta evitam prejuízos financeiros, falhas de manutenção no veículo e infrações à legislação ambiental (Lei 9605/1998). Outra vantagem é que o produto cumpre plenamente seu objetivo: reduzir a poluição provocada por motores a diesel, trazendo grande benefício a milhares de brasileiros.

A aquisição de Arla 32 de procedência comprovada e sua utilização correta **evitam prejuízos financeiros, falhas de manutenção no veículo e infrações à legislação ambiental**



Juscelino Moura, analista da Gerência de Lubrificantes a Consumidores da Petrobras Distribuidora

Confira os destaques da **Confenar na imprensa brasileira**

Mídia: INTELOG – Inteligência em Gestão Logística

Promover parcerias está entre as prioridades da Confenar

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas da Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição – adota a estratégia de promover parcerias e, com isso, mantém a posição de maior rede de distribuição de bebidas do Brasil.

Abril de 2016

Mídia: Logweb

Confenar anuncia novas condições de parceria com Bradesco

Atenta em oferecer melhores condições de compra e benefícios às Revendas Associadas, a Confenar – Confederação Nacional das Revendas da Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição – anuncia as novas condições da parceria com o Bradesco, um dos maiores bancos do Brasil.

Maio de 2016

Mídia: Jornalwebdigital

Confenar dá dicas para garantir a segurança da frota

Manter a manutenção da frota em dia, com as revisões de rotina alinhadas, é um pré-requisito básico para garantir a segurança e a longevidade dos caminhões. Por serem veículos de carga, eles necessitam de cuidados redobrados na rotina de operação, como passo essencial para evitar quebras, acidentes e, consequentemente, prejuízos.

Abril de 2016

Mídia: Jornalwebdigital

Presidente da Confenar será condutor da Tocha Olímpica Rio 2016

O presidente da Confenar – Confederação Nacional das Revendas da Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição –, Victor Simas, será um dos condutores da Tocha Olímpica Rio 2016. O executivo irá percorrer cerca de 200 metros da Avenida Vicente de Castro, em Fortaleza, no dia 7 de junho.

Junho de 2016



Você tem alguma sugestão de livro, filme, site ou aplicativo para compartilhar com os leitores da Revista Confenar? Então envie um e-mail para confenar@planin.com com a sua recomendação.

Livro: A Tríade do Tempo – Um modelo comprovado para organizar sua vida e aumentar sua produtividade e seu equilíbrio

EU RECOMENDO!



O especialista em gestão do tempo no Brasil, Christian Barbosa, oferece nesse livro uma possível solução para quem deseja uma vida mais equilibrada, voltada para a realização dos seus sonhos. Com base em uma pesquisa realizada com mais de 42 mil pessoas em todo o mundo, o autor apresenta um método de planejamento pessoal que pode ajudar o leitor a organizar sua vida e se tornar mais produtivo.

A partir do conceito de que o tempo se divide em três esferas (importante, urgente e circunstancial), ele ensina como equilibrá-las para melhorar o desempenho e como agir caso esteja desperdiçando energia na esfera errada. A obra mostra a importância de manter o foco na gestão e na disciplina.

"Li esse livro e percebi que se aplica muito a nossa realidade na revenda, principalmente agora com a implantação do SPO/DPO que nos exige mais disciplina e foco na gestão." **Daniela Sanches, da revenda Ouribram, de Ourinhos (SP).**

Autor: Christian Barbosa | **Editora:** Sextante | **Ano:** 2011

Filme: O Regresso

EU RECOMENDO!



O filme que ganhou o Oscar 2016 em diversas categorias conta a história de Hugh Glass que parte para o oeste americano disposto a ganhar dinheiro com a caça. Atacado por um urso, fica seriamente ferido e é abandonado pelo parceiro John Fitzgerald, que ainda rouba seus pertences. Entretanto, mesmo com toda adversidade, Glass consegue sobreviver e inicia uma árdua jornada de retorno. Estrelado por Leonardo DiCaprio, o longa traz a mensagem de nunca desistir, sendo persistente diante dos desafios.

Direção: Alejandro González | **Ano:** 2016

Aplicativo: Pulse

EU RECOMENDO!



Esse aplicativo transforma a tarefa de ler notícias em um passatempo divertido. Você escolhe os sites e blogs que deseja acessar e as informações são apresentadas na forma de um mosaico animado. Se você já usa o Google Reader para guardar seus sites favoritos, basta sincronizá-lo com o Pulse. O aplicativo guarda as últimas notícias em modo off-line, caso você perca a conexão. Permite ainda compartilhar o conteúdo de sites em redes sociais. O Pulse é gratuito, e o download é compatível com os sistemas Android e iOS.

Para baixar, acesse: http://www.apple.com/itunes e https://market.android.com

Você sabe reciclar seu lixo corretamente?

A reciclagem é fundamental para preservar o meio ambiente. Por isso, é importante que cada um faça a sua parte e colabore para um mundo mais sustentável.

Será que você sabe diferenciar lixo orgânico do lixo reciclável? Descubra o que pode ou não reciclar, relacionando os itens abaixo:



1) 2) 3) 4) 5)

( ) ( ) ( ) ( ) ( )



Resposta: (3) (1) (2) (5) (4)

Com a nossa parceria, você tem sempre mais soluções para o seu negócio.



Fotos: iStock/Banco de Imagens Petrobras.

Seja qual for o desafio da sua empresa, conte com as soluções da Petrobras Distribuidora para o setor de transporte rodoviário, marítimo ou ferroviário.

Oferecemos produtos e serviços de alta qualidade e uma logística atuante em todo o território nacional, além de vasta experiência no atendimento ao segmento de transporte de carga ou passageiro. Tudo isso com assistência técnica especializada e um atendimento diferenciado. É com essa parceria que mantemos a sua confiança na qualidade dos nossos produtos e serviços.

BR PETROBRAS

o desafio é a nossa energia

www.br.com.br · SAC 0800 728 9001 *facebook.com/petrobras*