

revista



Janeiro/Fevereiro 2019 | Ano 15
Número 86

ENTREVISTA

Veja a análise
econômica de
Ricardo Amorim
Pág. 8



ESPECIAL SEALS 2019

Saiba quem são
as revendas
premiadas
Pág. 10



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

www.facebook.com/Confenar

INOVAÇÃO CONSTANTE



Vencedores do
Projeto Melhores
Práticas apresentam
suas conquistas e
experiências

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



**DIRETORIA EXECUTIVA****Presidente**

Carlos Eduardo Lang

Vice-Presidente

Murilo Duque G. de Souza

Diretoria

Adriana Cássia Neves

André Stormowski

Ataíde Gil Guerreiro

Carlos Fuão

Mário Peres

Pedro Luiz Ciccotti

Thelmo Cargnelutti Jr.

Valtacíir Nei Ribeiro

Veriano Lima Junior

Victor Cirne de Simas

Vinícius Manfrim de Oliveira

REVISTA CONFENAR**Direção Geral**

Carlos Eduardo Lang

Coordenação GeralAdriana Cássia Neves –
Diretora de Comunicação
e Marketing**Departamento Comercial**Integramax Brasil Participações S.A.
integramaxsa.com.br
(11) 2645-1310**Coordenação Editorial**Angélica Consiglio (MTB 24182)
angelica@planin.com**Textos**

Beatriz Imenes

Elaine Alves

Danilo Moreira

confenar@planin.com

Designers Gráficos

Antonio Albino

Felipe Serafim

Concepção do ProjetoPLANIN – www.planin.com
(11) 2138-8900**Impressão:**

Referência

Tiragem: 2.000 exemplares**Periodicidade:** bimestral**Sugestões ou críticas**

atendimento@confenar.com.br

CONFENARRua 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.

● NOSSA CONFEDERAÇÃO

4 EDITORIAL

Karl Lang comenta sobre oportunidades para as revendas nesta alta temporada, além de novidades da Revista

5 DE OLHO NA MÍDIA

Veja quais foram as notícias de destaque da Confenar e da Rede na Imprensa

6 RADAR CONFENAR

Vice-presidentes Regionais da Confederação citam a importância da atuação em prol dos interesses da Rede



● DESTAQUES

8 ENTREVISTA ▸

Economista Ricardo Amorim avalia o cenário nacional, os desafios e as oportunidades para o ano

10 ESPECIAL ▴

Saiba quem são os destaques do Seals 2019, que reconheceu revendas no Programa de Excelência

12 CAPA ▾

Vencedores da última edição do Melhores Práticas citam os aprendizados e as conquistas



● NOSSAS REVENDAS

18 PELA REDE

Confira os eventos, treinamentos e outras iniciativas que ocorreram pela Rede no Brasil

21 HISTÓRIA DE VIDA

Conheça a trajetória de Paulo Roberto de Castro, da Cobeb (MG), no mercado de bebidas

● NOSSOS PRODUTOS

24 DO CAMPO AO COPO

Skol Puro Malte chega com tudo neste verão e nas festas em todo o País

26 AMBEV EM FOCO

Cervejaria investe em ações para um trânsito seguro e faz parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus

● NOSSOS CLIENTES E CONSUMIDORES

22 AQUI TEM AMBEV!

Visite a Divina Choperia, um espaço diferenciado localizado no centro de Campo Grande (MS)

23 PALAVRA FINAL

O pecuarista Renato Raizer conta como a Brahma Chopp faz parte de momentos especiais da sua vida

● NOSSOS PARCEIROS

28 NEGÓCIO CERTO

Confira as novidades dos parceiros Bracol/Steelflex, Estácio, Honda e Veltec

32 TOME NOTA

Ricardo Alouche, da Volkswagen Caminhões e Ônibus, indica os diferenciais do caminhão elétrico

● SAIDEIRA

33 FICA A DICA**34 FALA, LEITOR!****35 PASSATEMPO**

RUMO A NOVAS OPORTUNIDADES

O que esperar de 2019? É claro que existem diversos fatores que são essenciais para o bom desempenho da nossa Rede de Revendas, mas já observamos alguns indícios gerais no Brasil que refletem boas oportunidades.

O primeiro deles refere-se a um maior otimismo em relação à economia, redução do clima de incerteza sobre os rumos do País e ao aumento da demanda de alguns setores do mercado para retomar investimentos. Isso deve gerar mais empregos e aquecer o poder de consumo.

Estamos no período do Carnaval, e nossa Rede está atenta a todo tipo de oportunidade dessa data festiva para pontos de vendas e eventos pelo Brasil. Há mais cidades aderindo aos blocos de rua e as revendas precisam estar de olho nessa tendência, fechando bons negócios em suas regiões de atuação.

Outra vantagem refere-se ao clima. O verão, com aquele calor ideal para apreciar uma bebida bem gelada, chegou com tudo – um indicador excelente para aprimorar nossa rentabilidade.

Aliados a esses fatores, temos uma estratégia bem direcionada com o atual portfólio de bebidas Ambev, que está expandindo cada vez mais, com opções para todos os públicos. A Rede está e deve continuar trabalhando ao máximo para aproveitar essas oportunidades.

Buscar conhecimento também faz parte desse processo. O investimento em capacitação e em ferramentas de SDPO tem aprimorado nossos colaboradores, que estão cada vez mais alinhados com os propósitos do negócio. Somente no último Agenda Confenar, por exemplo, mais de 300 pessoas da Rede foram capacitadas. Todos ganham com esse aperfeiçoamento, já que os times estão mais direcionados sobre o que é necessário fazer, aprimorar e como somar forças. Gente excelente e engajada faz toda a diferença.

Há uma tendência no setor em buscar meios inovadores para aumentar a produtividade, reduzir custos e preservar o meio ambiente. Com a nossa Rede não é diferente. Você verá um exemplo disso na matéria de Capa sobre as iniciativas campeãs do projeto Melhores Práticas de 2018. Todos os participantes inscritos fazem a diferença, e a Confenar tem muito orgulho de ter pessoas tão brilhantes atuando em prol da logística de distribuição de bebidas.

Aliado a isso, a Confederação continuará firme representando os interesses dos distribuidores, por meio das nossas diretorias e pelo trabalho dos vice-presidentes regionais (que participam desta edição na seção Radar Confenar).

Somos uma Rede forte. Seguiremos em 2019 focados em alcançar os melhores resultados!

Boa leitura!



Carlos Eduardo Lang,
presidente da Confenar.



CONFIRA OS DESTAQUES DA CONFENAR NA IMPRENSA BRASILEIRA

Paran@shop

Confenar participa do Seals 2019

A Confenar, Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição, participa da convenção da Cervejaria Ambev – Seals (Somos Especiais Ambev Luta Sempre), em São Paulo. Neste ano, o evento aconteceu entre os dias 22 e 23 de janeiro, e, mais uma vez, a Confederação marcou presença no encontro que celebra os resultados do ano anterior e alinha estratégias e objetivos para a nova temporada.”

Janeiro de 2019

MUNDO DO MARKETING

Confederação revela resultados de seus projetos de capacitação

A Confenar, Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição, comemora os resultados dos projetos de capacitação em 2018. Durante o ano, a Confederação promoveu a especialização e aprimoramento de mais de 400 profissionais da Rede de Revendas de todo o País.”

Dezembro de 2018

Negócios em foco

Confenar participa do Seals 2019

Na ocasião, Carlos Eduardo Lang, presidente da Confenar, fez uma apresentação e comentou sobre os resultados de 2018, além das expectativas para 2019. [...] “Atuamos como parceiros estratégicos da Ambev no crescimento de vendas e no fortalecimento da marca junto aos consumidores. Tornamos a Companhia mais valorizada ao levarmos produtos Ambev para todos os pontos do Brasil. Nosso dever é cuidar do futuro com responsabilidade e comprometimento”, afirma.”

Janeiro de 2019

Mídia Truck Brasil

Confenar investe em novas tecnologias para distribuição de bebidas

A Confenar, Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição, apresenta as mais recentes soluções tecnológicas implementadas em sua Rede de Revendas. Ao todo, em 2018, mais de 20 sistemas foram inseridos, beneficiando a rotina de negócios e os processos operacionais em ações de logística e armazém.”

Janeiro de 2019

ATUAÇÃO INTEGRADA



Além do trabalho das diretorias, comitês e outros integrantes da Confederação, os **vice-presidentes (VPs) regionais** também atuam de maneira integrada pelos interesses da Rede de Revendas.

Esses profissionais conduzem as atividades da Confenar nas Regionais: Centro-Oeste (CO), Minas Gerais (MG), Nordeste (NE), Norte (NO), Rio de Janeiro e Espírito Santo (RJ/ES), São Paulo (SP) e Sul.

Nesta edição, saiba mais sobre o trabalho de dois integrantes desse time, e nas próximas publicações acompanhe as novidades dos outros vice-presidentes em suas respectivas regiões de atuação.

Força regional

André Cirne, vice-presidente da Regional NO, iniciou suas atividades como segundo vice-presidente da

antiga Associação das Revendas Ambev do Nordeste (Assorev – NE), entre 2008 e 2010. Posteriormente, foi tesoureiro da Assorev – NE até 2012 e presidente da associação entre 2012 e 2016.

Desde 2016 assumiu como vice-presidente Regional NO da Confederação, trabalhando para atender 22 revendas presentes nessa localidade. “Os vice-presidentes são o elo entre as Regionais, a Confenar e as revendas. Garantir a comunicação, entender os problemas locais e buscar as soluções são as principais funções dos VPs Regionais”, afirma Cirne.

O VP cita um cenário de mais união entre a Rede. “Após esse trabalho, acredito que estamos nos comunicando melhor com as revendas. Contribuímos para potencializar o espírito

de associativismo entre os distribuidores.”

Ele destaca ainda que esse trabalho possibilitou ampliar a frequência das reuniões com os revendedores, agregando mais participação dos mesmos. “A comunicação com os diretores regionais da Ambev, buscando resolver e trabalhar necessidades, é outro ponto que temos avançado”, ressalta.

Para 2019, o VP está focado em aprimorar o contato com a Rede de Revendas, fazendo com que todos tenham uma participação ainda mais ativa. A capacitação é um pilar de atuação para este ano. “Devemos buscar isso cada vez mais, por meio de treinamentos e encontros para troca de boas práticas locais e nacionais”, afirma.

Cirne deixa um recado especial para toda a Rede. “Amigos, revendedores, mais do que nunca identificamos a importância de estarmos juntos com a Confenar. Vamos aprender cada vez mais em conjunto. Afinal, somos a melhor rede de distribuição do Brasil”, completa o vice-presidente da Regional NO.



André Cirne,
vice-presidente da
Regional NO

DIÁLOGO CONTÍNUO



Geraldo Sabino de Araújo é vice-presidente da Regional MG, representando os interesses de 15 revendas do Estado. Antes da criação da Confenar em 2002, o VP já participava como diretor da antiga Associação dos Distribuidores Skol de Minas Gerais (Adisc – MG), ao lado de revendedores como Paulo Roberto de Castro (da revenda Cobeb), Paulo Nassif (Dilasa) e do saudoso José Joaquim de Oliveira (Embel), entre outros, evidenciando seu espírito associativo.

Sua trajetória na Confenar começou em 2008 após o convite do então presidente Hamilton Picolotti, que criou diversos comitês de trabalhos estratégicos, liderando o de Frete, Carreto e Atendimento Fabril. “Acredito que a iniciativa de criar

esses grupos foi importantíssima, pois muitos revendedores das Regionais puderam contribuir diretamente nos projetos da Confederação para a Rede”, diz.

Em 2013, Araújo assumiu a presidência da Assorev – MG/ES, permanecendo no cargo até 2017, quando se tornou VP Regional. “Tive a honra de ser eleito pelos revendedores de Minas para ser vice-presidente”, destaca.

De acordo com o VP, estar à frente dessa função tem um caráter importante como intermediador, ou seja, fazer a comunicação eficaz entre a Confenar e as revendas da Regional.

“Sou porta-voz da Rede de Minas, trago as demandas e opiniões dos distribuidores por meio das reuniões que realizamos com os times.

Também divulgo o resultado e benefícios do trabalho da Confederação com as revendas.”

A principal conquista da área, segundo o VP, é o trabalho conjunto com a diretoria Regional da Ambev no alinhamento de questões de interesse das revendas.

“Para este ano, com o Marino Lima assumindo a diretoria da Regional MG na Companhia, com certeza continuaremos o trabalho realizado nos últimos anos, que possibilitaram bons resultados no volume comercializado pelas revendas”, comenta o VP.

Ele também reforça a necessidade de manter a interlocução da Rede com a diretoria Comercial por meio das reuniões periódicas que já são realizadas para análise e discussão dos resultados, além do planejamento dos meses seguintes. “O objetivo é sempre construirmos juntos um futuro promissor para todos”, completa.

Confira mais novidades sobre o trabalho dos VPs regionais na Revista Confenar e em outros canais da Confederação!



Geraldo Araújo,
vice-presidente da
Regional MG

UMA NOVA FASE

Economista
Ricardo
Amorim
aponta
tendências
da economia
nacional



Atuando no mercado financeiro desde 1992, Ricardo Amorim é um dos mais renomados economistas do Brasil. O especialista realiza palestras no País e no exterior sobre cenário e tendências desse segmento. Atualmente, é presidente da Ricam Consultoria, prestadora de serviços na área de negócios e economia global. Também é autor de livros como “Depois da Tempestade”, publicado em 2016, que analisa os problemas econômicos recentes do País.

Além dessa rica trajetória, Amorim já compartilhou seu conhecimento com a Rede de Revenidas no Agenda Confenar 2014. Agora, ele comenta sobre os fatores que influenciaram a economia

brasileira nos últimos anos e as perspectivas para 2019.

O período econômico desafiador que o Brasil viveu nos últimos anos está inserido em um ciclo específico? Como funciona esse processo?

Basicamente, esses ciclos são duas fases que se alternam. Na de expansão, que é a mais longa, a economia cresce até atingir um novo pico. São gerados desequi-

lírios macroeconômicos como inflação, déficits fiscais ou de contas externas que, para serem corrigidos, exigem medidas que freiam o crescimento. É aí que entra a fase seguinte, a de contração, que dura até esses desequilíbrios serem suficientemente reduzidos para retomar o avanço.

Após essas etapas começa a fase de expansão, dividida em duas subfases: a primeira dura até

que o pico seja atingido novamente, ou seja, a recuperação. A segunda vai até um novo patamar, o de prosperidade, quando a sociedade alcança níveis de produção e renda nunca registrados antes.

Em qual etapa o Brasil se encontra atualmente?

No País, atingimos o último pico de crescimento no quarto trimestre de 2014. Nos períodos seguintes, os desequilíbrios fiscal, das contas externas e da inflação gerados na fase de expansão anterior, fatores influenciados pelo cenário político, dificultaram a implementação das medidas necessárias para resolvê-los. Com isso, tivemos a mais longa e profunda contração da história, que durou até o último trimestre de 2016.

Qual é o cenário após esse período?

Desde então, seguimos na fase de recuperação. Apesar dos casos de corrupção e da instabilidade política nos últimos anos que afetaram negativamente o Brasil, o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro tem desempenhado bons índices em pelo menos quatro trimestres consecutivos de 2018. No entanto, o último período de contração foi tão intenso que o índice de desemprego segue elevado e a maioria das pessoas ainda não nota a melhora da economia porque ainda estamos muito abaixo do último pico.

Que outros fatores contribuíram para essa situação?

Com a não aprovação da Reforma da Previdência – que fragilizou as contas públicas – mais a elevação dos juros nos EUA e incertezas eleitorais no ano passado – que fizeram o dólar subir, aumentando a inflação, além da greve dos caminhoneiros, o

risco de que tenhamos um “solução” na recuperação econômica do País é grande. Isso ocorreu logo quando a recuperação estava se acelerando com, por exemplo, a produção da indústria crescendo 8,9% em abril de 2018, o melhor desempenho em cinco anos.

De lá para cá, qual é a análise que você faz dos fatores que influenciam a economia brasileira?

Alguns erros de política econômica, desequilíbrios inflacionário e de contas externas foram corrigidos, além da Reforma Trabalhista que foi aprovada. Contudo, ainda em 2018, novos casos de corrupção que tiveram repercussão impediram a aprovação da Reforma da Previdência e, como consequência, o desempenho insatisfatório das contas públicas permaneceu. Apesar disso tudo, o PIB brasileiro continuou em crescimento, ainda que tímido.

Você comentou que esse crescimento já é uma boa notícia. Por quê?

Se as Reformas da Previdência e Tributária forem aprovadas, como se espera, e o cenário externo não piorar significativamente, o crescimento da economia brasileira tem tudo para aumentar a velocidade neste ano. A definição do cenário eleitoral e a expectativa de que o novo Governo adotará uma agenda mais liberal, diminuindo o peso do Estado, vem gerando otimismo na classe empresarial, que tem anunciado investimentos significativos nos próximos anos.

Quais são os outros indícios dessa tendência de confiança?

Em novembro de 2018, o Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI), da Confederação Nacional da Indústria (CNI),

foi o mais alto desde 2010, ano em que o PIB cresceu 7,5%. Além disso, a inflação está estabilizada próxima à meta, o que indica que a taxa Selic deve permanecer como está por algum tempo – salvo se houver uma crise externa que cause elevação do dólar, o que pode aumentar o preço de produtos importados e influenciar a inflação por aqui. Com a expectativa de juros básicos baixos e estáveis, além da confiança em elevação, é provável que os bancos aumentem a oferta de crédito, impulsionando investimentos e o consumo, inclusive de bebidas.

Esse cenário é uma boa oportunidade para as revendas? Há outros fatores que podem impulsionar o consumo?

Sem dúvida será um momento para a Rede estar atenta às oportunidades que podem surgir. A tendência de crescimento do número de pessoas empregadas, em especial os trabalhadores com carteira assinada, é outro fator que deve impulsionar esse consumo. De janeiro a outubro de 2018, por exemplo, esse índice aumentou em 790 mil. Com o aumento da confiança do empresariado, é provável que a geração de empregos se acelere, aumentando a renda e a capacidade e disposição da população em gastar.

De modo geral, podemos dizer que 2019 será mesmo o ano da aceleração?

Se as reformas de fato forem aprovadas, e o cenário econômico internacional permanecer estável, é provável que o crescimento do PIB neste ano supere não só o de 2018, mas também a expectativa média dos economistas, que em novembro do último ano era de 2,5%.

SEALS 2019: A HORA É AGORA!

Tradicional evento da Cervejaria Ambev destaca resultados do último ano e traz as próximas diretrizes da Companhia

Realizado em São Paulo (SP), nos dias 22 e 23 de janeiro, o Seals, tradicional evento da Cervejaria Ambev, celebrou os resultados do ano passado, alinhou estratégias para os próximos meses e compartilhou novidades em produtos da Companhia. Outros destaques foram as palestras sobre conhecimento cervejeiro e assuntos de interesse do setor de distribuição de bebidas.

Sob o tema “A hora é agora!”, o encontro trabalhou principalmente questões relacionadas à tecnologia para o segmento de atuação da Rede de Revendas, além de tratar assuntos de gestão e atendimento ao cliente.

A Confenar marcou presença no evento com a participação de revendedores, diretores, vice-presidentes, executivos e o presidente da Confederação, Carlos Eduardo Lang, que discursou no segundo dia da convenção.

Na ocasião, o Lang comentou sobre resultados, desafios superados durante o ano e conquistas, como os investimentos em Capacitação, o aumento no número de revendas qualificadas no *Sales and Distribution Optimisation* (SDPO) e citou os objetivos para os próximos meses.

O presidente da Confenar reforçou o alinhamento da Rede de Revendas com a Companhia. “Os distribuidores estão inseridos no negócio Ambev e praticamos no dia a dia essa cultura”, afirmou Lang.

O evento também contou com palestras exclusivas, como a do mestre cervejeiro da Ambev Maurício Soufen, que destacou algumas novidades e curiosidades de produtos da Companhia.

Outra participação especial foi do famoso ex-judoca Flávio Canto, medalhista olímpico e atualmente apresentador na Rede Globo. Canto falou sobre o trabalho realizado no Instituto Reação, criado por ele em 2003, que ensina judô para 1.600 jovens em comunidades do Rio de Janeiro (RJ) e teve Rafaela Silva, ouro nas Olimpíadas do Rio 2016, como uma de suas alunas.



Reconhecimento pela excelência

O encontro foi palco de premiações e da tradicional homenagem para as 20 revendas qualificadas no Programa de Excelência (PEX) da Ambev.

Neste ano, as três primeiras colocadas são as revendas: **Minasbeb** (MG), que recebeu o título de Leão de Ouro, a **CBB** (NE), como Leão de Prata, e a **Brasul** (MG), nomeada como Leão de Bronze. Além disso, foram divulgados os resultados dos distribuidores Feras, que fizeram um excelente trabalho nas áreas de Vendas, Operações e Comercial.

Público celebra vencedores do PEX

Confira a lista completa do PEX



1º LUGAR
LEÃO DE OURO

MINASBEB (GEO MG)



2º LUGAR
LEÃO DE PRATA

CBB (GEO NE)



3º LUGAR
LEÃO DE BRONZE

BRASUL (GEO MG)

4º RIZATTI (GEO SP)

5º PAU BRASIL (GEO NE)

6º MARBELA GEO (RJ/ES)

7º VIA BEBIDAS (GEO NO)

8º JODIBE CE (GEO NO)

9º NOROESTE (GEO MG)

10º JODIBE PE (GEO NE)

11º NORTE MG BEBIDAS (GEO MG)

12º DILASA (GEO MG)

13º CERVANTES (GEO MG)

14º COBEB (GEO MG)

15º FARID (GEO MG)

16º ATLÂNTICA VALE (GEO SP)

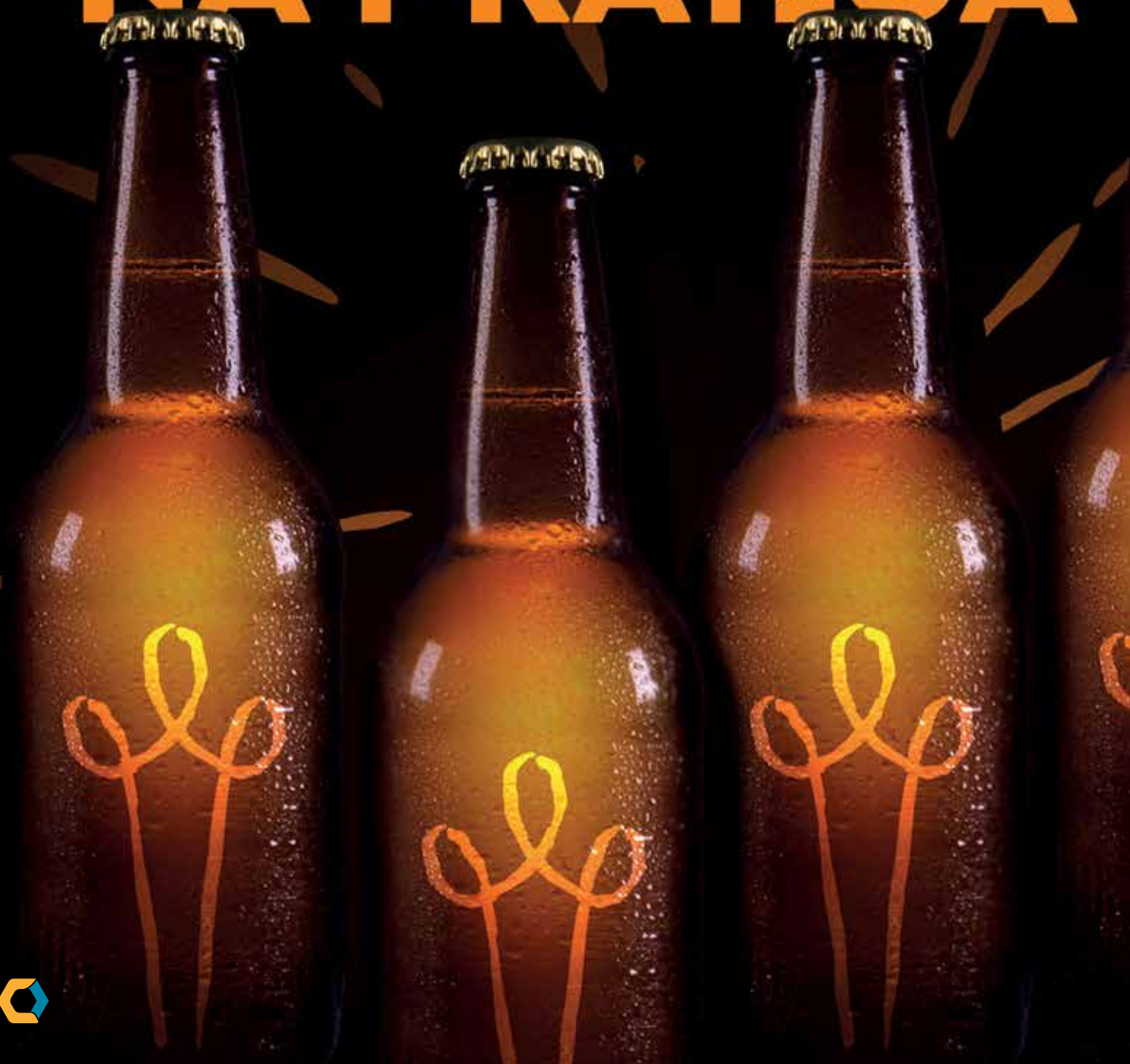
17º REVALLE (GEO NE)

18º ALFA (GEO NO)

19º NOVA ANÁPOLIS (GEO CO)

20º CEMAR (GEO CO)

INOVAÇÃO NA PRÁTICA





Vencedores do projeto Melhores Práticas falam do processo de elaboração, além da rica experiência de trabalho em equipe e engajamento sobre as necessidades do negócio das revendas

I

novar faz parte do processo de crescimento de um negócio e as empresas brasileiras estão cada vez mais cientes dessa importância. De acordo com um estudo da Associação Brasileira de Desenvolvimento da Indústria (ABDI), solicitado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) em 2018, a proporção de indústrias brasileiras que investiram em algum tipo de inovação em seus processos ou produtos foi de 45,9% – o melhor resultado em um ano.

Essa diretriz está cada vez mais presente na Rede de Revendas e o exemplo disso é o recorde de inscritos na última edição do programa **Melhores Práticas**, iniciativa da Confenar por meio da diretoria de Gente e Capacitação, que tem como objetivo disseminar boas práticas de gestão de custos e processos entre as distribuidoras associadas.

As ações foram desenvolvidas de acordo com os 10 pilares do *Sales and Distribution Process Optimisation* (SDPO), divididos em quatro categorias: **Vendas** (que reuniu os pilares Vendas, Preço e Trade), **Financeiro** (área Financeira), **Logística** (Frota, Planejamento, Entrega e Armazém) e **Gente** (Gente e Gestão e Segurança).

A escolha dos projetos foi realizada pelos auditores da Cervejaria Ambev, utilizando como critérios a aplicabilidade, o custo, a implementação, o retorno e o alinhamento com os processos do SDPO. Os finalistas têm em comum todos esses requisitos e apresentaram seus projetos durante os treinamentos do último Agenda Confenar. Por meio de votação popular entre os participantes, foi eleito um vencedor em cada categoria.

“O Melhores Práticas incentiva a troca de informações entre as revendas, além de trazer ganhos de produtividade, redução de custos e outras necessidades do nosso negócio”, comenta o diretor de Gente e Capacitação da Confenar, Vinícius Manfrim de Oliveira.

Veja a seguir as experiências, legados e desafios que os criadores dos projetos vivenciaram durante o desenvolvimento dessas iniciativas. Saiba também como é possível implementar boas práticas como essas em sua revenda!

DEDICAÇÃO E TRABALHO CONJUNTO

O **Grupo Farid**, com sede em Itabirito (MG), foi vencedor com o **Planificador Programa de Mercado (PDM)**, na categoria **Vendas**. A plataforma compila dados necessários para melhor acompanhamento de volumes de vendas e coberturas de novos programas de mercado. “Recebemos um e-mail da Confenar comentando que havia o projeto para incentivar as melhores práticas entre as revendas e decidimos participar”, conta o gerente de Processos, Rodrigo Lima, que coordenou o desenvolvimento dessa ação.

A primeira fase reuniu supervisores de Trade Marketing (STMs) das revendas do Grupo Farid para coletar ideias. Na segunda etapa, foram nomeados dois STMs de localidades mais próximas da Matriz (das cidades de Lafaiete e Mariana) para acompanhar o desenvolvimento, validação e testes. “O trabalho conjunto desenvolvido foi primordial, houve muita dedicação do time”, diz o então coordenador da Central de Monitoramento e Roteirização, Lucas Fernando Pereira, que desenvolveu a ferramenta.

Lima se recorda do reconhecimento que recebeu durante o último Agenda Confenar. “Gostei bastante da oportunidade de apresentar nosso projeto para a votação final durante o evento. Receber esse reconhecimento lá no palco, representando o Lucas, em meio a vários aplausos, significou muito não só para mim, mas para todos da empresa”, relata.

O desejo de inovação na revenda não para. “Atualmente, estamos desenvolvendo uma plataforma com indicadores comerciais. O Programa de Excelência (PEX) da Ambev fornece todas as ferramentas e os indicadores para executarmos e acompanharmos, o que nos ajuda bastante a otimizar o processo”, comenta Lima.

Para as revendas que desejam elaborar projetos futuros, ele reforça: “É importante que a ideia sempre converse com o SDPO, focando em criar uma ferramenta excelente, funcional e que possa de fato ser bem utilizada no dia a dia.”

Lucas Fernando
Pereira e
Rodrigo Lima,
que atuaram no
desenvolvimento
do PDM

Planificador Programa de Mercado – PDM

Função: plataforma que reúne todos os dados necessários para acompanhamento de STMs sobre os resultados de Trade da revenda.

Principais vantagens: mais velocidade na atualização, análise de dados e resolução de pendência, mais revendas do grupo qualificadas no pilar Trade (com uma revenda certificada), ganhos na qualidade das informações e visibilidade dos indicadores, permitindo planos de ação mais consistentes.





INOVAR É FUNDAMENTAL

O **Grupo Regra**, com sede em Aparecida de Goiânia (GO), desenvolveu a solução **Mapa de Oportunidades de Vendas (MOV)**, que foi vencedora na Categoria **Financeiro** dos Melhores Práticas. A plataforma consolida e simplifica informações de cadastro, crédito, cobrança e investimento. “Nosso maior desafio foi fazer uma ferramenta com muitas informações, mas de fácil usabilidade para o vendedor realizar o atendimento *in loco* do PDV”, relata o gerente Administrativo Financeiro (GAF) da Unidade Bebidas (revenda do Grupo Regra), Davi Alves, responsável pelo desenvolvimento da ferramenta.

O projeto envolveu as áreas Financeira, Vendas e Marketing, que trabalharam em sinergia. “A MOV se tornou a principal ferramenta para a área de Vendas interagir com o time Financeiro e juntos criarem ações imediatas para atendimento ao PDV”, comenta Alves.

Sócios e diretores do Grupo Regra participaram da premiação durante o Agenda Confenar 2018. “Essa conquista representa a contínua busca por melhoria em serviços e na otimização de resultados, marcas registradas da empresa”, diz o gerente, que faz um agradecimento especial pela contribuição de Taylor Felipe Barbosa, atualmente supervisor de Investimentos da revenda.

De acordo com o GAF, a MOV, que foi inserida aos processos de SDPO na revenda, continua recebendo aprimoramentos e novas funções, como dados históricos da frequência trimestral de compras e *lead time* (tempo de espera) para novos cadastros. “Inovar é fundamental para a consistência de qualquer empresa. A implementação de soluções que contribuem para o crescimento do nosso negócio, sejam criações ou descobertas simples, devem ser compartilhadas”, afirma.

Função: sistema que compila informações de cadastro de PDVs, crédito, cobrança de clientes e investimento no mercado, emitindo relatórios de forma mais ágil e prática para o time de Vendas identificar oportunidades e aprimorar o atendimento.

Principais vantagens: melhor visibilidade de indicadores importantes para vendedores, reduz a inadimplência, melhora a gestão de novos PDVs e aprimora o atendimento ao cliente.

**Mapa de
Oportunidade
de Vendas –
MOV**



Davi Alves,
desenvolvedor
do Mapa de
Oportunidades
de Vendas
(MOV)



Tales Freire
(Grupo Regra)
do time
desenvolvedor
do *Planner*
Logístico,
vencedor do
Melhores
Práticas



NADA SE CONSTRÓI SOZINHO

O **Grupo Regra** também teve outro projeto vencedor, o **Planner Logístico**, na categoria **Logística**. A ferramenta auxilia no planejamento e desempenho das operações, otimizando as entregas e os indicadores da área. O gerente de Operações e Distribuição (GOD) da Unidade Ceres (Ceres, GO), Tales Freire, desenvolvedor responsável, conta que conheceu o programa Melhores Práticas por meio da Confenar e também pelo Book SDPO.

De acordo com o GOD, o projeto foi elaborado em 2018 para focar em algumas metas do setor. Para a elaboração dessa ação, além de Freire, o time integrou o coordenador de Planejamento Logístico, José Carlos de Andrade, e o gerente de DPO, Wellington Pereira Silva.

Segundo o gerente, o maior desafio na concepção foi o balancear a programação de visitas nos PDVs, para achar uma sazonalidade no volume e entregas

ideais durante a semana, de forma que não impactassem na satisfação do cliente. "Todos apoiaram na construção do projeto. Isso mostra que nada se constrói sozinho. Você precisa de pessoas boas para fazer acontecer. Equipe unida é a chave do negócio!", diz Freire.

Ao receber o reconhecimento durante a Convenção Anual, o GOD afirma que o momento foi mágico. "Foi uma satisfação enorme para revenda saber que a iniciativa foi compartilhada para agregar bons resultados em outras operações", comenta. Para os distribuidores que desejam investir em iniciativas inovadoras futuras, Freire reforça: "Ao desenvolver o projeto, deve pensar que sua ideia é boa e que ela pode ajudar sua revenda e também outras da Rede."

Planner Logístico

Função: planejador que visa balancear dias de visitas aos PDVs, medindo volume e sazonalidade, evitando prejuízos na distribuição e otimizando a satisfação do cliente.

Principais vantagens: aumento da rentabilidade, otimização das visitas aos PDVs e entregas, além de melhoras de indicadores na área de Logística.

ECONOMIA E PRATICIDADE

Na categoria **Gente**, a revenda **Menegazzo**, de Avaré (SP), foi vencedora com a **Matriz de Habilidades Digital**, ferramenta que possibilita cadastrar, corrigir automaticamente e classificar provas realizadas com os colaboradores, permitindo avaliações mais precisas das habilidades e pontos a serem trabalhados nos treinamentos.

De acordo com o gerente de Informática da revenda, Paulo Miranda, um dos desenvolvedores da iniciativa, a distribuidora tomou conhecimento do Melhores Práticas por meio do Book do SDPO. "Acreditamos que a solução digital agregaria ao processo de matriz de habilidades já existentes na Companhia e nas revendas", explica.

Enquanto Miranda ficou responsável pelo desenvolvimento do sistema, o gerente de SDPO, Pedro

Siqueira, cuidou da concepção do projeto. "O desafio foi entregarmos um sistema que forneceria economia de tempo na correção de provas e mapeamento do conhecimento conforme as habilidades de cada colaborador", comenta Siqueira.

Segundo Miranda, a ferramenta inovou principalmente na forma de corrigir as provas, eliminando papel e economizando tempo na correção das avaliações, sendo aplicado em todas as áreas. Para Siqueira, o momento em que receberam o reconhecimento durante o Agenda Confenar foi bastante gratificante para toda a revenda. "Tudo isso nos incentiva a estar sempre em busca de mais inovações e novas melhorias", indica.

Segundo o gerente de Informática, a ferramenta passou a ser utilizada para a confecção e correção de todos os testes aplicados na revenda. "Criamos também um resumo das habilidades por colaborador, que facilita a visão e auxilia no mapeamento dos treinamentos de cada funcionário", diz Miranda.

Além disso, ele ressalta que o time continua trabalhando para o aprimoramento da ferramenta. "Estamos focados principalmente na simplicidade e portabilidade do sistema, aprimorando também sua gestão."

Pedro Siqueira e Paulo Miranda, da Menegazzo, criaram a Matriz de Habilidades Digital



Matriz de Habilidades Digital

Função: plataforma que permite o cadastro de provas eletrônicas aplicadas aos colaboradores, que podem ser corrigidas automaticamente e cujos resultados podem ser utilizados para avaliar habilidades, de acordo com os padrões requisitados pela empresa.

Principais vantagens: cadastro de diversos testes, economia com impressão, auxilia o gestor na avaliação do colaborador e ajuda a identificar gaps de cada integrante para serem trabalhados nos próximos treinamentos.

Confira detalhes dessas iniciativas e de outros projetos participantes do Melhores Práticas no site confenar.com.br (seção Gente e Capacitação)!



União capacita times em treinamentos de segurança

A União, de Ijuí (RS), realizou treinamentos de segurança com seus colaboradores. Um deles foi o de Brigada de Emergência, que reuniu funcionários de várias áreas. A capacitação foi realizada pela engenheira de Segurança no Trabalho Angélica Rocha e pelo bombeiro socorrista Leonardo Leves Hochmuller.

O grupo foi treinado para ações de prevenção, dentre elas a checagem de extintores, verificação das saídas de emergência, combate de princípios de incêndio, como acionar os bombeiros, evacuação e primeiros socorros.

O time de Distribuição da revenda também participou do treinamento Caminhão Simulado. A capacitação foi voltada para a atualização de procedimentos aos funcionários e orientações aos novos integrantes da equipe de Vendas.

A ação teve como objetivo assegurar que a rotina dos participantes da empresa ocorra de maneira uniforme, com foco na excelência do atendimento, no correto manuseio dos produtos e cumprimento das normas de técnicas da empresa.



União investe na capacitação em Segurança



Univale é reconhecida em importante premiação no RS



Univale recebeu reconhecimento como marca mais lembrada da região



A Univale, de Estrela (RS), venceu a última edição do TOP 100 em duas categorias. Realizada pelo Jornal A Hora e o Instituto Nexus, a premiação reconhece marcas e personalidades mais lembradas pelos consumidores do Vale do Taquari, na região central do Estado.

Por meio de uma pesquisa de opinião com 1.500 pessoas da região, a Univale foi a mais mencionada nas categorias — Distribuidora de Bebidas e Cerveja. “Essa premiação é o reconhecimento do trabalho sério e qualificado realizado por toda equipe da distribuidora, que faz com que a empresa consiga se perpetuar no mercado, pois o bom atendimento ao cliente sempre é uma prioridade do nosso negócio”, afirma o diretor Comercial da revenda, Nestor Müller.

O diretor Operacional, Rui Alberto Grave, complementa a afirmação de Müller. “Tudo isso somente é possível trabalhando de um jeito simples, dialogando com as pessoas olho no olho, valorizando as parcerias com os colaboradores, clientes e fornecedores”, diz.



Pau Brasil, Pereira e UniSerra investem em ações solidárias

Recentemente, as revendas também se concentraram em realizar ações solidárias. Para contribuir com as comunidades onde estão localizadas, os distribuidores promoveram algumas campanhas e doações, que resultaram em várias crianças felizes.

A **Pau Brasil**, de Sousa (PB), uniu sustentabilidade e solidariedade com o Projeto Reciclar. A distribuidora recolheu e vendeu itens recicláveis como plás-

tico, papel, latas de alumínio e garrafas PET, e utilizou o valor para comprar materiais escolares e doá-los aos filhos dos seus colaboradores. A ação, que está em vigor desde 2008, tem como objetivo ajudar tanto o meio ambiente quanto auxiliar na educação dos filhos dos funcionários da revenda. Nessa última edição, a iniciativa beneficiou 96 crianças e adolescentes.

A solidariedade também está no DNA da **Pereira**, de Morrinhos (GO). A empresa incentivou que os filhos dos funcionários levassem brinquedos que não utilizavam mais para serem doados. Os itens foram encaminhados para a Casa da Prece, organização responsável pelo atendimento de menores carentes, localizada na mesma cidade.

Já a **UniSerra**, de Canela (RS), adotou cartas das crianças da própria cidade por meio de uma parceria com o Governo Federal e os Correios. A iniciativa da empresa contou com um esforço coletivo dos funcionários para angariar e atender às necessidades infantis. O intuito era que a própria equipe contribuísse com a ação de solidariedade, auxiliando a revenda a atender o maior número de crianças possível. De acordo com o gerente de Gente e Gestão da distribuidora, Rafael Castilhos, "Nós conseguimos beneficiar todas as crianças, graças ao esforço da equipe toda."



Pereira faz doação de brinquedos para ONG



UniSerra entrega brinquedos em comunidade



Colaborador da Pau Brasil com materiais escolares para os filhos



Disbecol realiza confraternização com sua equipe

Time Disbecol celebra resultados e alinha metas para este ano



A Disbecol, com sede em Caicó (RN), reuniu seus colaboradores recentemente para promover o alinhamento de objetivos para o ano. A confraternização foi realizada com as equipes da matriz e da filial de Pau dos Ferros, que apreciaram um bom churrasco, cerveja gelada e tudo com muita animação. Além de apresentar o plano de metas, a revenda compartilhou os resultados conquistados em 2018 e celebrou o grande desempenho das equipes no período. Os funcionários, ao lado de familiares, comemoraram as conquistas dos times e alinharam as ações previstas para os próximos meses.

De acordo com a gerente de Gente e Gestão da Disbecol, Ludmila Mariz, o evento foi uma oportunidade produtiva. "Celebramos o novo ano da Disbecol e aproveitamos para alinhar com os nossos colaboradores para buscar a excelência. Neste ano teremos diversos cenários possíveis e em todos eles será necessário nos unirmos em torno do crescimento e fortalecimento da empresa", explica.

Jodibe Sertão incentiva sustentabilidade entre colaboradores

Visando uma postura mais sustentável e para incentivar essa diretriz entre os colaboradores, a revenda Jodibe Sertão, com sede em Salgueiro (PE), promoveu a ação "Adote um Copo". A ideia é que os funcionários de várias áreas da distribuidora passem a adotar um copo para uso cotidiano, deixando de utilizar o descartável, mais poluente.

A auxiliar de Gente e Gestão da Jodibe, Kaline Laiane Peixoto, reforça a importância da ação e seu impacto entre os times da revenda. "Esse trabalho permitiu que nossos parceiros e colaboradores tivessem maior contato e conscientização com a pauta da sustentabilidade, tudo isso com uma ação bem próxima do dia a dia deles", destaca.



Colaboradores da Jodibe Sertão participam de campanha sustentável





SUPERANDO DESAFIOS

Ele já trabalhou construindo vias pelo País, mas a vida o direcionou para outro caminho: o setor de distribuição de bebidas. O revendedor Paulo Roberto Bernardes de Castro, de 66 anos, que nasceu em Lagoa da Prata (MG), é engenheiro mecânico de formação. "Na época que atuei nessa área, rodei muito pelo Brasil. Cada dia estava em um lugar diferente e foi um grande aprendizado", conta.

Seu pai, Paulo de Castro, tinha uma empresa chamada Mogi, que fabricava refrigerantes e comercializava outras bebidas, mas, no começo da década de 1980, ele não queria mais trabalhar com o comércio. "Conversei com dois amigos, Rui e Geraldo, e decidimos comprar uma parte do negócio dele, como sócios", afirma. Nascia, em 1980, a Cobeb, com sede em Lagoa da Prata. Nessa época, Castro continuava exercendo a profissão de engenheiro mecânico e trabalhava na revenda nos fins de semana.

Em 1986, Castro saiu da construtora e passou a se dedicar exclusivamente à distribuição. "Por mais que fossem profissões diferentes, eu consegui seguir com as duas por um tempo e obter experiência e habilidades fundamentais para essa fase de mudança. Achei que estranharia no começo,

mas vi que essa função administrativa tinha muito a ver comigo", reflete.

Com o tempo, ele comprou a parte dos sócios (incluindo a de seu pai) e assumiu como proprietário da Cobeb. Entre os desafios que enfrentou, o maior deles foi em 1996 quando a Companhia redefiniu o sistema de distribuição local. "Tive que lidar com um novo cenário de mercado. Com muito esforço e dedicação, ampliamos nossas operações para aquele novo momento", afirma.

Atualmente, a revenda tem sede em Pará de Minas (MG) e uma filial em Lagoa da Prata. A distribuidora atende 48 cidades de pequeno e médio porte em áreas específicas do Estado. Castro também trabalha com o filho e sucessor, Caio de Castro (integrante do Confenar Jovem), além da filha, Amanda de Castro, que atua no departamento Financeiro da filial.

Casado com Ana Maria, o revendedor comenta que gosta muito de pedalar. "Ultimamente, também estou viajando para regiões do interior do Brasil de jipe", indica. Completando cerca de 40 anos de atuação no segmento de distribuição de bebidas, ele destaca: "Sempre gostei de enfrentar desafios. É isso que me entusiasma a seguir construindo um novo caminho para os negócios!", afirma.



Paulo Roberto de Castro afirma ser movido por desafios

Cobeb – Comercial de Bebidas Brasil Ltda.

Cidade: Pará de Minas (MG)

Colaboradores: 350

Distribuição: 42 mil hectolitros de cerveja e oito mil de refrigerantes por mês

Frota: 44 caminhões de Entrega e seis caminhões de Puxada



DIVINA CHOPERIA É UM MIX GASTRONÔMICO EM MS



Ambientes para vários gostos atraem o público da Divina Choperia

Um local com atmosfera praiana e sustentável com opções "divinas" para diversos gostos. Essa é a **Divina Choperia**, que fica no Centro de Campo Grande (MS). A ideia de criar o negócio surgiu quando os sócios Marcos Siliano e Juliano Arcas estavam em uma praia e, na ocasião, conversaram sobre montar um estabelecimento. "Queríamos criar um diferencial de diversão para a cidade, um local com clima de praia, natureza, decoração em madeira, com elementos mais sustentáveis como contêineres, por exemplo. O nome também surgiu desse bate-papo na viagem", relata Siliano.

Surgiu em novembro de 2017 a Divina Choperia, que concentra diversos espaços segmentados, como o restaurante

de culinária Japonesa Japa Poke, a gelateria Va Bene e o espaço Tribel, especializado em comidas *fitness*. "Além do ambiente gastronômico, no fundo do local existe a tabacaria Sky Lounge", comenta Arcas.

Segundo o sócio, os quitutes mais pedidos são a porção de pastel com carne seca ou queijo e medalhão assado. Com uma diversidade de opções, o público da casa também é variado, composto principalmente por grupos de famílias e jovens. "Temos uma área Kids, com brinquedos e monitores para cuidar das crianças", destaca Siliano.

O local é atendido pela revenda **Rotele**, com sede em Campo Grande (MS), e tem como maior sucesso o Chopp Brahma Claro, comercializando em torno de 48 hectolitros por mês. A cerveja

Brahma Chopp Pilsen 600 ml é a segunda bebida mais consumida no estabelecimento.

A choperia trabalha com um extenso portfólio Ambev, como Stella Artois, Original, Serramalte, Colorado, Norteña, Antártica, Quilmes e Skol, além de opções não alcoólicas como Pepsi, Guaraná Antártica, Tônica Antártica e H2OH!

Sobre o futuro, Siliano comenta que há alguns projetos para aprimorar ainda mais o local. "O ideal é sempre crescer e inovar, estamos com diversas ideias para agradar ainda mais nossos clientes neste ano. Nosso diferencial está em ouvir as sugestões deles e colocar em prática", explica.

Divina Choperia

Inauguração: 2017

Rua Sete de Setembro, 2.397 – Centro, Campo Grande (MS)

Horário de funcionamento:

Terça a domingo, das 17h às 0h

A preferida da casa:

Chopp Brahma Claro





SABOR DE ÓTIMOS MOMENTOS

Criada em 1888, a Brahma Chopp Pilsen é uma das marcas mais conhecidas dos brasileiros e refresca paladares de Norte a Sul do País. O pecuarista Renato Raizer, de 29 anos, é um dos apreciadores da bebida. O morador de Campo Grande (MS) gosta de aproveitar os momentos com os amigos apreciando essa bebida. “É uma cerveja leve, que possui uma palatabilidade muito boa”, destaca.

Ele não se recorda da primeira vez que consumiu Brahma Chopp, mas afirma que há mais de dez anos a bebida é a sua preferida do portfólio da Cervejaria Ambev. “Eu consumo em várias ocasiões especiais. Acredito que sempre há motivo para tomar uma boa cerveja gelada com os amigos.”

O pecuarista conta que a cerveja o acompanha em várias ações, como as pescarias que participa, além de eventos tradicionais na região. “Como essas atividades sempre ocorrem nos fins de semana, eu e meus amigos aproveitamos e já toma-

mos uma Brahma”, explica.

Ele conta que costuma consumir a Brahma Chopp principalmente na versão garrafa 600 ml, especialmente nas confraternizações com os amigos. “Churrasco com eles no fim de semana é praticamente sagrado”, comenta.

Raizer conhece quase todos os Estados brasileiros e acredita que a cultura cervejeira está cada vez mais forte, presente nos bares, restaurantes e grandes eventos, além das propagandas criativas. “A publicidade funciona como uma espécie de ‘quem não é visto, não é lembrado’ (famoso provérbio português). Uma divulgação bem apresentada é importante também, mas, na minha opinião, o que chama mesmo a atenção do consumidor são as promoções”, diz.

Na capital sul-mato-grossense, Raizer costuma frequentar a Divina Choperia. “É um local que acolhe todos os tipos de público e possui um atendimento de qualidade”. Outro estabelecimento que ele recomenda é a churrascaria Bezerro de Ouro, localizada na mesma cidade. “É como diz a propaganda: se o bar é bom, o Chopp é Brahma!”, completa.

“Acredito que sempre há motivo para tomar uma boa cerveja gelada com os amigos!”



Renato Raizer aprecia uma Brahma Chopp



Marca completou 130 anos em 2018



SKOL LANÇA CERVEJA PURO MALTE

Para refrescar ainda mais este verão, chega ao País um novo produto da Companhia

Na Skol, a roda não para de girar. A família dessa tradicional marca de cerveja continua em expansão e neste ano já ganhou uma nova bebida: a **Skol Puro Malte**. Feita com água, malte e lúpulo por meio de técnicas específicas, o produto tem como diferencial o fato de ser uma cerveja puro malte leve, pronta para consumir em locais como na praia, churrasco ou simplesmente para se refrescar nas altas temperaturas do verão.

A receita é fruto de cinco anos de pesquisas, que foram realizadas no Centro de Inovação e Tecnologia (CIT) da Ambev, no Rio de Janeiro (RJ), e contou com a parceria de especialistas belgas.

“Nosso foco era produzir uma cerveja puro malte que não fosse pesada e para ser consumida em diferentes ocasiões. Com nossa paixão em fazer cerveja, a mesma que transmitimos para todas as bebidas que produzimos, conseguimos obter a receita de Skol Puro Malte desenvolvida no nosso CIT”, afirma o mestre cervejeiro da Ambev, Leon Maas, um dos brasileiros que trabalharam no desenvolvimento do produto.

Disponível nas embalagens lata 350 ml, 473 ml e 269 ml, além das garrafas 600 ml e 1 litro, a Skol Puro Malte é mais um exemplo do desejo da Cervejaria Ambev de sempre trazer novidades no setor. A campanha mantém uma linha bem-humorada no estilo do “não lançamento” e nega a criação do produto.

“Decidimos brincar um pouco e fizemos algumas perguntas que pudessem despertar a curiosidade do público: seria possível lançar uma cerveja puro malte



- **Teor alcoólico:** 4,4% do volume;
- **Temperatura para servir:** 0 – 4° C;
- **Ingredientes:** água, malte e lúpulo;
- **Copo ideal:** lager;
- **Combina com:** frango, peixes e outros frutos do mar.

que não fosse pesada e que pudesse ser consumida em diferentes ocasiões? Skol Puro Malte? Seria isso uma *fake news*? Então a campanha é sobre o ‘não lançamento’”, afirma Maria Fernanda Albuquerque, diretora de Marketing de Skol, que reforça o espírito inovador da marca.

Assista à campanha da Skol Puro Malte:





José Guimarães Júnior, da Marbela, com uma Skol Puro Malte



Wylo Magalhães, do Grupo Regra, com uma garrafa do novo produto

Divulgação a todo vapor

A **Marbela**, de São Pedro da Aldeia (RJ), é uma das revendas que já estão trabalhando com a Skol Puro Malte. A empresa é responsável pela distribuição de bebidas em 13 municípios na região dos Lagos, no Estado do Rio de Janeiro. "Assim que passamos a trabalhar com o produto, realizamos ações de degustação e recebemos retornos muitos positivos sobre o sabor", comenta o sócio-diretor, José Guimarães Corrêa Júnior.

Ele também conta que a revenda divulgou o produto em praias locais e em bares famosos pelo agito. "A recepção está sendo muito bacana. Não tenho dúvidas de que a Skol Puro Malte já é um grande sucesso por aqui!", afirma. Com o Carnaval, a expectativa da revenda é grande, em especial pela comercialização da lata de 269 ml.

O sócio-diretor explica que as cervejas devem ficar armazenadas em local protegido de raios solares e ambiente limpo. Ele também afirma ser importante trabalhar com o Fefo (*First-Expire, First-Out* ou "O primeiro que vence é o primeiro que sai", em inglês), modelo de gestão de Armazém que prioriza a saída do produto de acordo com a sua data de fabricação.

"Com esses cuidados, vamos garantir que a bebida chegue ao copo com a mesma qualidade que sai da fábrica", diz o revendedor.

O **Grupo Regra**, com sede em Aparecida de Goiânia (GO), já começou a trabalhar com a Skol Puro Malte. "Com certeza é a melhor Puro Malte já lançada, pois tem um processo exclusivo, que a deixa mais leve, além do preço acessível", comenta o diretor de Vendas e Marketing da empresa, Wylo Magalhães.

O diretor explica que a revenda lançou a bebida nos principais pontos de vendas (PDVs) da região de Goiânia (GO), além de bares. "A aceitação do consumidor foi espetacular!", destaca.

Magalhães afirma que o sucesso da bebida no local foi tanto que no Carnaval a revenda decidiu oferecer um espaço de degustação do produto para que mais pessoas possam conhecê-lo.

"A revenda sempre trabalhou com a Skol e com certeza é a marca mais inovadora e descolada que existe", completa o diretor.

AMBEV E GOVERNO DO DISTRITO FEDERAL ATUAM POR UM TRÂNSITO SEGURO

O Brasil ainda possui índices altos de acidentes no trânsito. Somente em 2016, de acordo com o Sistema de Informações sobre Mortalidade (SIM), do Ministério da Saúde, 37.345 pessoas perderam a vida no trânsito.

Com o intuito de auxiliar na redução desse dado e garantir um trânsito mais seguro no País, a Cervejaria Ambev, que tem como um de seus lemas “unir as pessoas por um mundo melhor”, é a apoiadora do Plano Nacional de Redução de Mortes e Lesões no Trânsito (Pnatrans), que conta com o patrocínio de mais de 20 empresas do ramo logístico.

A ação, realizada em parceria com o Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) e o

Instituto Tellus, tem o objetivo de diminuir o índice de mortes nas vias em 50% até 2028.

O Pnatrans foi implementado em outubro do último ano no Distrito Federal (DF). A primeira etapa foi voltada para análises e reuniões realizadas pela consultoria Falconi em dez Estados, incluindo o DF.

Os encontros ocorreram para definir as fontes de dados municipais e estaduais para avaliar o cenário da segurança viária do Distrito Federal. Na etapa seguinte, o mapeamento está sendo estendido para outros 16 Estados. A partir desse diagnóstico, serão aplicadas metodologias de coleta, tratamento e divulgação de dados nacionais, ações de comunicação e outras medidas necessárias.



Retrato do trânsito no Brasil:



O País ocupa o 5º lugar entre as nações com mais mortes no trânsito, ficando atrás de Índia, China, Estados Unidos e Rússia;



60% dos leitos hospitalares do Sistema Único de Saúde (SUS) são ocupados por vítimas de acidentes rodoviários;



Segundo o relatório “Segurança nas Rodovias Federais”, divulgado pelo Governo Federal em 2018, **53,7% dos acidentes foram causados por desrespeito às normas de trânsito ou desatenção do condutor.**

Fontes: OMS | Abramet | Governo Federal

AMBEV E VOLKSWAGEN

CRIAM MODELO DE CAMINHÃO ELÉTRICO

Recentemente, a Cervejaria Ambev e a Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) firmaram um termo de cooperação global para o desenvolvimento de um modelo de caminhão movido à eletricidade. O objetivo do acordo é viabilizar a propulsão elétrica na distribuição de produtos e criar um bom exemplo de sustentabilidade, que pode ser aplicada no mercado logístico global.

Chamado e-Delivery, o caminhão possui capacidade inicial para 13 toneladas e é considerado o primeiro veículo leve 100% elétrico da América Latina. Além disso, possui autonomia média de 200 quilômetros e leva três horas para ser recarregado.

A ideia é que os primeiros modelos elétricos cheguem às ruas brasileiras no ano que vem e evitem a emissão de 30,4 mil toneladas de carbono, pois não emitirão poluentes. A Companhia também planeja adotar os modelos em boa parte de suas operações urbanas até 2023.

O acordo é mais um exemplo das políticas de sustentabilidade da Ambev – que é um pilar central do negócio da Cervejaria. Somente entre 2013 e 2018, a Companhia destinou mais de R\$ 1 bilhão em projetos com essa finalidade. Entre 2014 e 2017, a Ambev já reduziu a emissão de gases estufa em 33,9%.



Em 2018, por meio da AB InBev, a Cervejaria anunciou globalmente novas metas socioambientais a serem alcançadas até 2025, divididas em quatro pilares:

Ações Climáticas: toda a eletricidade comprada pela Cervejaria Ambev deve vir de fontes renováveis. Além disso, a Cervejaria vai reduzir em 25% as emissões de carbono ao longo da cadeia de valor. O e-Delivery atende a esse pilar.

Embalagem Circular: todos os produtos da Companhia devem estar em embalagens retornáveis ou que sejam majoritariamente feitas de conteúdo reciclado.

Gestão de Água: melhorar de forma mensurável a disponibilidade e a qualidade da água para 100% das comunidades em áreas de alto estresse hídrico, com as quais a Cervejaria se relaciona.

Agricultura Inteligente: 100% dos agricultores parceiros da Cervejaria devem ser treinados, conectados e com estrutura financeira para desenvolver um plantio cada vez mais sustentável.

Saiba mais detalhes sobre o e-Delivery na seção Tome Nota!



BRACOL E STEELFLEX: PROTEÇÃO E CONFORTO NO DIA A DIA DA REVENDA

Recentemente, a BSB – uma das maiores empresas da América Latina em produção, importação e comercialização de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) – firmou uma parceria com a Confenar por meio das marcas Bracol e Steelflex.

Com a marca Bracol, a companhia oferece calçados ideais para profissionais que atuam em Armazém, times de Logística e processos fabris. Os modelos são produzidos em couro e Fibratex, um tipo de microfibras com desempenho superior e de alta tecnologia, que apresenta ótima respirabilidade, durabilidade e secagem rápida.

“Os calçados Bracol unem design, leveza e conforto, e contam com itens opcionais como biqueiras em aço e *composite* (composto por fibra de carbono, vidro e poliéster, sem materiais metálicos), palmilha resistente à perfuração, cores e solados diferenciados – tudo para atender às necessidades das vendas”, afirma o representante Comercial da BSB para as marcas Bracol e Steelflex, Renato de Castro.

Já a Steelflex oferece a cinta ergonômica, que é utilizada pelos operadores de distribuição de bebidas nos processos de Entrega. Outro produto é o colete refletivo de alta visibilidade, indicado especialmente para as áreas de Armazém e Logística.

“Os produtos oferecem proteção contra acidentes de trabalho que envolvam movimentação de cargas. Seguros, leves e confortáveis, os EPIs seguem o rigor das normas regulamentadoras e têm todas as certificações necessárias, incluindo o Certificado de Aprovação (CA) emitido pelo Governo Federal e o selo de conformidade do Inmetro”, comenta Castro.

As vendas Ambev associadas à Confenar são beneficiadas com preços exclusivos para os produtos das duas marcas. De acordo com o representante Comercial, a Confederação disponibiliza a oportunidade da Rede fazer negócio com vantagens para todos. “Nosso volume de vendas irá aumentar conforme nossa empresa ficar mais conhecida pelos revendedores, que têm a chance de adquirir EPIs com as melhores condições e marcas do mercado”, destaca.



Botina de segurança
Bracol BAM Nobuck2



Botina Bracol BEL
da Linha Plus



Cinta ergonômica
Steelflex



Colete Steelflex



CONFENAR E ESTÁCIO FECHAM PARCERIA PARA DESCONTOS EM DIVERSOS CURSOS

A Confederação anuncia sua nova parceira na área da Educação. Agora a Rede de Revendas tem a oportunidade de expandir seus conhecimentos por meio de cursos na Universidade Estácio de Sá. **Colaboradores das distribuidoras e seus dependentes diretos** terão acesso à instituição, em todo o território nacional, com **descontos especiais** para Graduação (Presencial, Ensino a Distância – EaD e Flex) e Pós-graduação (*lato sensu* e *stricto sensu*, também nos modos Presencial e EaD).

Com 48 anos de atuação, a Estácio está presente em 23 Estados e no Distrito Federal no modelo presencial e em todo o País via EaD, com mais de 500 mil alunos matriculados. Os cursos são reconhecidos pelo MEC e foram bem avaliados no Enade 2017. Além das tradicionais opções em Graduação e Pós, a Estácio também oferece soluções corporativas educacionais e cursos de extensão, com uma moderna infraestrutura e um time acadêmico qualificado.

Segundo o diretor Nacional Comercial, Leonardo Estevam, a parceria com a Confenar é de extrema importância para a instituição: “Ela auxilia a Estácio a

democratizar o Ensino Superior, proporcionando um ensino de qualidade para as revendas, fazendo-se cumprir nossa Missão: ‘Educar para Transformar’.”

Já o diretor de Gente e Capacitação da Confenar, Vinícius Manfrim de Oliveira, indica a relevância do acordo para a Rede. “É uma parceria sem custo para as revendas,

já que o vínculo é diretamente da universidade com o colaborador, e mostra também o esforço da Confenar em promover a capacitação não só da liderança – que é importante – mas também a nossa base nas revendas. Nosso objetivo é que todos tenham as mesmas condições de acesso ao conhecimento”, reforça.



Veja os descontos disponibilizados pela parceria:

Graduação

40%

para
alunos que
ingressaram
a partir do
segundo
semestre de
2017*;

Pós-Graduação

40%

para
alunos que
ingressaram
a partir do
segundo
semestre de
2017*;

30%

para parte
dos cursos
ofertados
nos sites pos.
estacio.br e
posestacio.
com.br

O percentual do benefício está indicado na tabela de descontos, disponível no site da instituição (acesse o QR Code), sendo aplicado sobre o valor integral da parcela do curso. Sujeito a alterações de oferta, curso, modalidade e turno.



* Para ingressantes em períodos anteriores, consulte: <https://bit.ly/2HS7FPZ>

HONDA É REFERÊNCIA EM MOTOCICLETAS PARA AS REVENDAS

Oferecendo ainda mais desempenho, com alta tecnologia e excelente custo-benefício em motocicletas há quase 50 anos no Brasil, a Honda traz opções ideais, homologadas pela Ambev, para as atividades das vendas associadas à Confenar. Destaque para a **linha CG** (conhecida como a mais vendida do País), que recentemente recebeu algumas novidades em sua composição, como novas rodas de liga leve.

A linha também conta com a moderna suspensão dianteira **Separated Function Fork (SFF)**, que tem como base os modelos utilizados em competições *off-road* (locais sem pavimentação) como motocross, enduro e rali, proporcionando mais resistência e dirigibilidade. Além de modernos sistemas de freios e suspensões, as motos também possuem chassi na arquitetura Diamond em chapa de aço estampado e motor com papel estrutural, para oferecer resistência e longevidade.

A **CG 160 Cargo**, conhecida como “a máquina de trabalhar”, ideal para o transporte de cargas, ganhou recentemente freios **Combined Brake System (CBS)**, aumentando a segurança por reduzir espaços de frenagem.

Outra recordista de vendas no País é a moto **NXR160 Bros ESDD**, versão 2019, equipada com partida elétrica, freios a disco nas



CG 160 Cargo, a
“máquina de trabalhar”



NXR160 Bros ESDD:
resistência e versatilidade

duas rodas e sistema de frenagem CBS. O chassi do tipo semiduplo de tubos de aço é reconhecido pela resistência, permitindo melhor dirigibilidade. Seu uso é indicado principalmente para a área Comercial das distribuidoras e fiscalização de rotas.

“A Rede de Vendas ainda conta com outras condições especiais e preços diferenciados por meio da parceria com a Confenar”, explica o supervisor de Vendas Diretas da Honda, Roberto Kajihara. O modelo também

possui três anos de garantia, sem limite de quilometragem.

Parceira da Confenar há mais de 15 anos, a Honda se orgulha por oferecer modelos de motocicletas que fazem a diferença na Rede. “Para nós, essa parceria representa o fortalecimento entre as duas marcas com o intuito de satisfazer as necessidades dos nossos clientes com produtos de alta qualidade, segurança em sua condução, além da preocupação constante com o meio ambiente, respeitando sempre à legislação”, completa.

VELTEC TEM TECNOLOGIA DE PONTA PARA MONITORAMENTO

Com soluções para preservar a segurança dos motoristas e da operação da Rede, a Veltec disponibiliza o **Vsafe**, primeiro sistema brasileiro totalmente integrado com telemetria e gestão on-line, que realiza o processamento de vídeos em tempo real, emitindo alertas ao condutor e ao gestor da frota sobre possíveis situações que colocam o colaborador em perigo, evitando acidentes nas vias.

A solução permite a filmagem total da operação do veículo (dentro e fora), contando inclusive com câmeras de infravermelho para filmagens noturnas, e detecta diversos comportamentos de

risco como: fadiga, sonolência, distração, fumo, uso de celular, trocas de faixa sem o uso da seta e riscos de colisão.

A telemetria é uma tecnologia que permite monitorar as possíveis perdas na operação com um controle sobre as condições nas quais o veículo é operado. De acordo com o diretor Administrativo da Veltec, Dalton Conselvan, isso auxilia na redução de gastos com combustível e manutenção dos veículos, somados à segurança no trânsito.

"Temos ainda indicadores de desempenho pela telemetria para uma análise de redução dos custos da operação e o sistema de

controle de jornada do motorista para atender à lei que regulamenta a jornada desse profissional", diz Conselvan.

Parceira da Confenar desde 2013, a empresa trabalha para manter a sintonia entre as demandas das revendas associadas à Confederação e as soluções ofertadas. "Nenhuma empresa, independentemente do porte, pode ser considerada eficiente se não tiver o foco em gestão. As ferramentas desenvolvidas pela Veltec facilitam e melhoram as condições para que se tenha um controle completo sobre o gerenciamento, valorizando a segurança do motorista e da operação", ressalta.





CAMINHÕES ELÉTRICOS: O FUTURO É AGORA

Como será o amanhã? Responda quem puder, diz a letra de um antigo samba-enredo, abordando uma das curiosidades mais frequentes de todos nós: o que o futuro nos reserva.

Enquanto há aspectos na sociedade repletos de incógnitas, no universo automotivo o horizonte já é mais claro. Por questões ambientais e até mesmo pelo risco de esgotamento dos combustíveis fósseis, há um consenso de que a mobilidade do amanhã será elétrica.

Mas não falo aqui de um futuro muito distante. Essa tecnologia está cada vez mais presente nas ruas das cidades brasileiras. Um grande exemplo é o projeto realizado em parceria pela

Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) e a Cervejaria Ambev, que recentemente concluíram com êxito a fase piloto de testes do caminhão elétrico e-Delivery, para que o veículo possa integrar a frota que atende a Cervejaria. Esse é o primeiro caminhão leve 100% elétrico e movido a energia limpa da América Latina, com zero de emissão de carbono, micropartículas e óxidos de nitrogênio (NOx).

A primeira fase de testes do modelo do caminhão durou 30 dias e percorreu um total de 915 quilômetros, registrando emissão zero de partículas poluentes. Foi observada redução de emissão de 0,7 tone-

ladas de CO₂ no período de testes, graças à particularidade da tecnologia do veículo e à

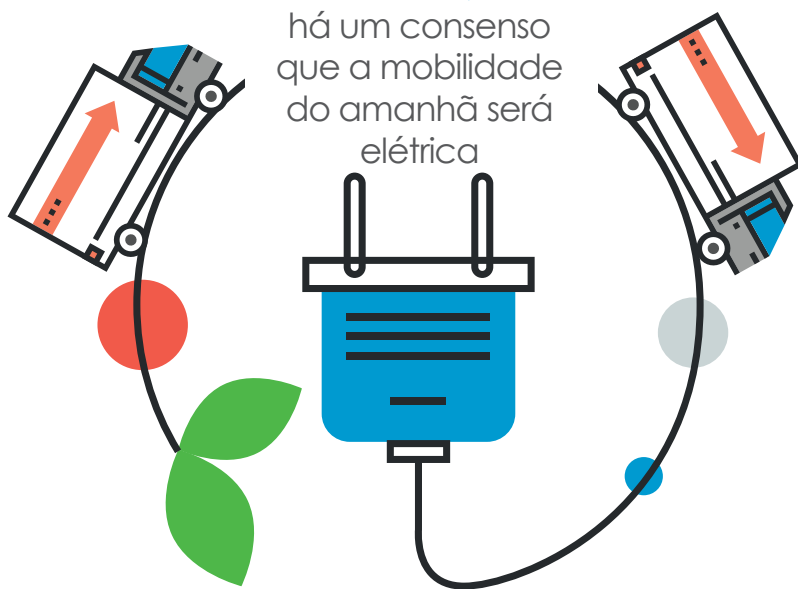
utilização de uma matriz energética limpa. O caminhão elétrico VWCO e-Delivery é recarregado com 100% de energia solar. A energia consumida totalizou 950 quilowatts-hora, evitando que cerca de 200 litros de diesel fossem utilizados.

O e-Delivery foi desenvolvido na fábrica da VWCO, em Resende (RJ), e reúne soluções de última geração para logística verde, como sistemas inteligentes para ajustar a demanda da bateria durante a operação e para recuperar a energia da frenagem. Os testes realizados mostraram que o sistema permitiu uma recuperação de cerca de 40% na energia.

A parceria entre Cervejaria Ambev e Volkswagen Caminhões e Ônibus prevê que, até 2023, sejam utilizados 1.600 caminhões elétricos para o transporte de bebidas – ampliando a possibilidade para que, em breve, o e-Delivery tenha uma forte presença na paisagem urbana. Isso prova que, para nós, o futuro já começou!

Por questões ambientais e até mesmo pelo risco de esgotamento dos combustíveis fósseis,

há um consenso que a mobilidade do amanhã será elétrica



Ricardo Alouche,
vice-presidente de
Vendas, Marketing
e Pós-venda da
Volkswagen
Caminhões e Ônibus





VOCÊ TEM ALGUMA SUGESTÃO DE FILME, SITE, LIVRO, APLICATIVO OU DICAS PARA AS REVENDAS E DESEJA COMPARTILHAR COM OS LEITORES DA REVISTA CONFENAR?

ENVIE E-MAIL PARA **CONFENAR@PLANIN.COM** COM A SUA RECOMENDAÇÃO.



Livro – O rapaz que prendeu o vento

O livro conta a história real de William Kamkwamba, jovem do Malauí, um dos países mais pobres da África, que viu sua família sofrer com a seca e a fome. Autodidata, sonhador e curioso, conseguiu construir um moinho com materiais reciclados que gera água e eletricidade. O invento ganhou fama mundial. A obra é uma boa lição de como não se intimidar com as dificuldades e buscar meios de inovar sempre.

Recomendado por: Dr. Francisco Irochima, palestrante do último Agenda Confenar

Autores – William Kamkwamba e Bryan Mealer
Editora – Presença | **Ano** – 2013



Sustentabilidade

Confira algumas dicas para deixar seu ambiente de trabalho mais sustentável:

- Desligue as luzes ao sair e invista em lâmpadas de LED, que economizam 90%* em relação às convencionais.
- Quando não estiver utilizando o computador/notebook, desligue. A tela é o componente que mais consome energia no equipamento.
- Utilize sistemas para coletar a água da chuva e reutilize-a na revenda para regar plantas e lavar as áreas, por exemplo.
- Separe o lixo em categorias e destine-os a um posto de recolhimento. O eCycle (<https://www.ecycle.com.br/>) possui um banco nacional de pontos de coleta.

* Fonte: Instituto de Química da Universidade Federal da Bahia (UFBA)



Aplicativo – TurboScan

Com mais de três milhões de *downloads*, o TurboScan permite a digitalização de documentos como faturas, notas, fotos e arquivos de texto. O conteúdo é gerado em PDF, de alta qualidade, e pode ser enviado por e-mail pelo celular. O aplicativo é um dos melhores da categoria, além de ser bem fácil de usar.

Android:



iOS:





QUEREMOS SABER SUA OPINIÃO SOBRE A ATUALIZAÇÃO DA REVISTA!

PARA PARTICIPAR, ENVIE
E-MAIL PARA
CONFENAR@PLANIN.COM
COM O SEU DEPOIMENTO
OU SUGESTÃO DE PAUTA.

NESTA SEÇÃO, VAMOS
PUBLICAR COMENTÁRIOS
ENVIADOS PELOS
LEITORES SOBRE O NOSSO
INFORMATIVO.

**AGUARDAMOS A SUA
OPINIÃO SOBRE ESTA
EDIÇÃO. ATÉ MAIS!**



"Gostei da Revista Confenar com seu visual reformulado. O informativo traz novidades e destaca também as iniciativas importantes para a Rede como a força das parcerias com a Confederação, por meio dos produtos, serviços, vantagens e diferenciais apresentados pelos fornecedores. Essa publicação é essencial para as revendas!"

**Eliéverson Pertile – especialista
em Processos de Preços da Cemar,
de Gurupi (TO).**



"A Revista Confenar mudou de visual e ficou muito bacana. Acredito que as novas seções e temas, como conhecimento cervejeiro, entre outros assuntos importantes para o nosso negócio, vão somar ainda mais na rotina das revendas. Tenho certeza de que essa reformulação está sendo positiva para toda a Rede!"

**Luciana Barbosa – analista de
Gente e Gestão da Cervantes, de
Montes Claros (MG).**





DIVIRTA-SE!

**REFRIGERANTES,
ISOTÔNICOS,
SUCOS... A
AMBEV TEM
BEBIDA NÃO
ALCOÓLICA
PARA TODOS
OS GOSTOS!
ENCONTRE
DEZ FAMOSOS
PRODUTOS DA
COMPANHIA
E TESTE SEU
CONHECIMENTO
SOBRE O
PORTFÓLIO:**

R	N	B	I	W	B	C	G	R	A	B	C	T	Y	I	W	E	N	T
N	E	H	N	E	C	O	L	N	P	H	O	D	O	B	E	M	E	O
A	I	Y	E	B	T	T	I	A	T	Y	N	E	P	O	K	E	I	N
V	W	Y	E	E	K	Z	P	V	U	Y	Q	U	C	N	G	P	W	I
A	H	B	S	U	K	I	T	A	M	B	B	F	Y	I	A	A	H	C
X	W	X	Z	F	G	E	O	X	E	X	E	U	O	C	A	E	W	A
O	L	U	U	K	M	V	N	O	S	U	E	S	Y	I	G	V	L	A
M	L	I	A	G	U	A	A	M	A	I	E	I	Q	C	G	V	L	N
X	J	A	A	F	V	J	B	X	G	A	T	O	R	A	D	E	J	T
D	T	R	U	A	Y	H	U	D	D	R	K	N	S	W	N	E	T	A
N	A	A	S	O	D	A	A	N	T	A	R	C	T	I	C	A	A	R
L	H	X	R	I	V	K	A	L	O	X	Q	T	K	H	2	O	H	C
D	I	F	B	Y	A	Y	N	D	H	F	W	P	E	P	S	I	I	T
G	U	A	R	A	N	A	A	N	T	A	R	C	T	I	C	A	G	I
U	U	Y	E	E	Z	O	I	U	D	Y	E	G	C	L	E	K	U	C
E	Y	X	Q	B	F	W	K	E	M	X	L	N	Y	Z	T	E	Y	A



Novidade!

Aprimoramos visualmente o site da Confenar para que você possa ter uma experiência ainda mais produtiva.

Saiba mais sobre a Confederação, as revendas, os treinamentos e muito mais!

Acesse confenar.com.br

