



Março/Abril 2019 | Ano 15
Número 87

ENTREVISTA

Lauro Valdivia cita as perspectivas do setor de transportes de carga para este ano
Pág. 8



DO CAMPO AO COPO

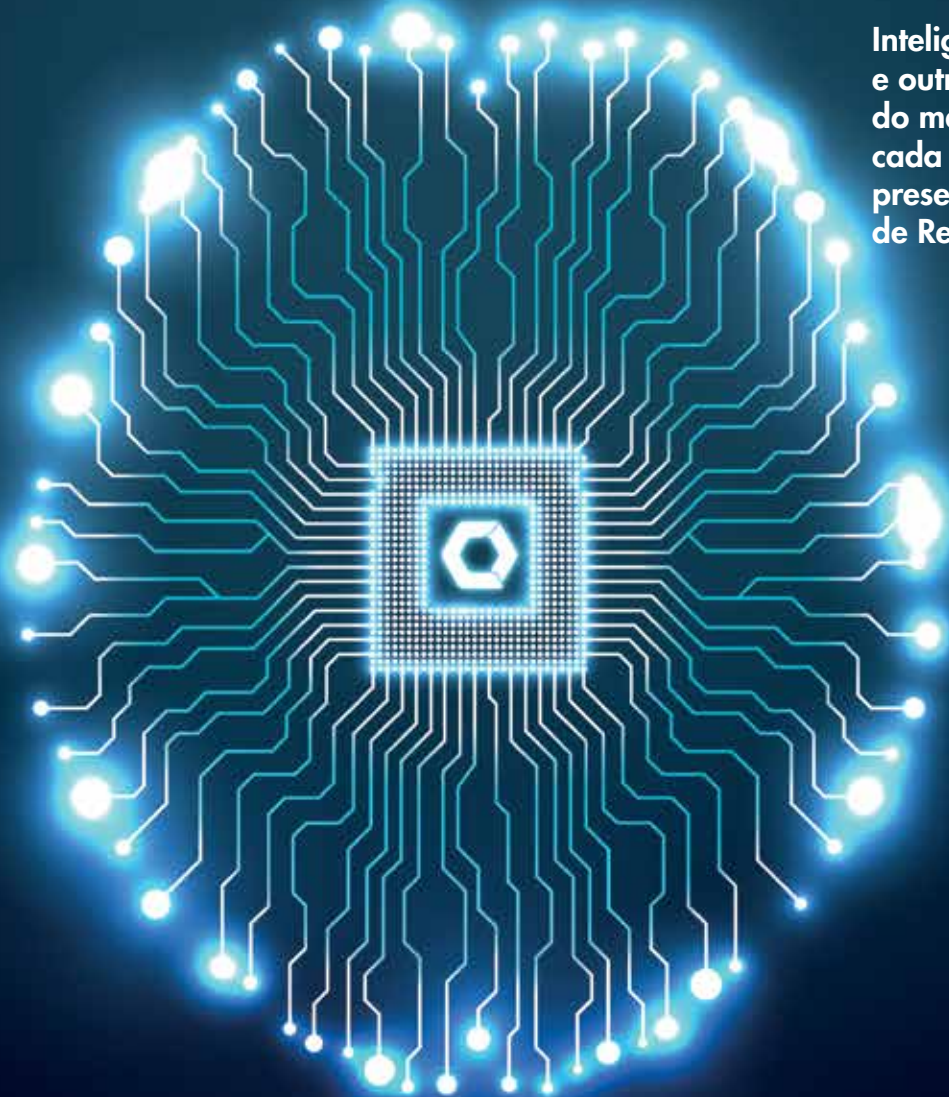
Saiba mais sobre a Beck's, cerveja de sabor marcante e que tem a tradição alemã
Pág. 24



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

www.facebook.com/Confenar

TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS



Inteligência Artificial e outras novidades do mercado estão cada vez mais presentes na Rede de Revendas

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 Júnior

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) 5505-2521www.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

Presidente homenageia mulheres que atuam na Rede e comenta sobre a presença feminina no setor

5 DE OLHO NA MÍDIA

Veja quais foram os destaques sobre a Confenar e a Rede na Imprensa

6 RADAR CONFENAR

Daurício Antônio Caser e Marmo Avelar, vice-presidentes Regionais, citam a importância deste trabalho



● DESTAQUES

8 ENTREVISTA ▶

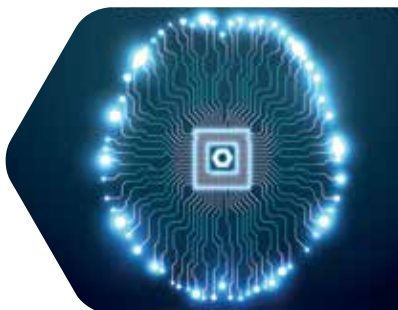
Assessor técnico da NTC, Lauro Valdivia, indica as expectativas do setor de transportes de carga

10 ESPECIAL ◀

Confira as revendas vencedoras do PEX e o que fizeram para chegar ao topo do ranking

12 CAPA ▼

Especialistas e revendedores falam sobre avanço da Inteligência Artificial e novas tecnologias para as revendas



● NOSSAS REVENDAS

18 PELA REDE

Confira os eventos, treinamentos e outras iniciativas realizadas pela Rede de Revendas

21 HISTÓRIA DE VIDA

Claudio Moreira, da revenda Dunas (Aracati, CE), conta sobre a sua trajetória de sucesso

● NOSSOS PRODUTOS

24 DO CAMPO AO COPO

Descubra curiosidades da tradicional cerveja Beck's e seus diferenciais

26 AMBEV EM FOCO

Companhia investe em energia solar e é exemplo em Gestão de Cadeia Produtiva

● NOSSOS CLIENTES E CONSUMIDORES

22 AQUI TEM AMBEV!

Conheça o Casarão Beer House, espaço diferenciado que conquista paladares em Cabo Frio (RJ)

23 PALAVRA FINAL

O contador Caio Julião fala sobre a sua experiência com a cerveja Corona e destaca seu sabor marcante

● NOSSOS PARCEIROS

28 NEGÓCIO CERTO

Confira as novidades dos parceiros Facchini, Indústrias Moderna, Kärcher e MSI SAT

32 TOME NOTA

Mercedes-Benz do Brasil indica como otimizar os custos de manutenção do seu caminhão

MULHERES DA NOSSA REDE

Celebramos o Dia Internacional da Mulher, data importante que nos faz refletir sobre a contribuição da presença feminina em nosso setor.

Um estudo da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do Governo Federal, aponta que 17% dos profissionais do setor de Transportes são do sexo feminino. Esse crescimento também é identificado por meio de outro dado: em cinco anos, a presença de mulheres cresceu 60,4% em cursos da área, de acordo com a análise do Serviço Social do Transporte (Sest) e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat).

Lembro quando comecei a atuar no setor de bebidas, há cerca de duas décadas, a atuação feminina era mais frequente nas áreas Administrativas e de Vendas. Com os anos, elas foram ampliando sua participação em outros departamentos como Operacional e Logística, liderando equipes e adquirindo conhecimento técnico especializado que acrescenta ao nosso negócio.

Nos cargos de liderança, elas somam mais de 300 profissionais somente na Rede de Revendas, integrando a diretoria e o conselho da Confenar, administrando o negócio como sócias, proprietárias e sucessoras ou comandando times, por exemplo, de ajudantes ou motoristas – algo que não era comum há algumas

décadas, isso mostra um avanço em nosso setor. Hoje, com muito orgulho, vivemos esse cenário! E com elas aprendemos muito.

Para o Agenda Confenar (confira nesta edição novidades sobre o evento), já contamos com lideranças que inspiram o nosso negócio, como a presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza, Luiza Helena Trajano. A Confederação sempre procura convidar profissionais com histórias inspiradoras.

As mulheres estão crescendo no mercado por mérito delas, com muito profissionalismo. Temos orgulho em ter essas profissionais em diversas frentes e atendendo diversos pontos de venda (PDVs), como bares, padarias e restaurantes que têm em seu comando, supervisoras, gerentes e empreendedoras.

Esperamos que a presença feminina aumente ainda mais no mercado de distribuição de bebidas. A Confenar tem bons exemplos de mulheres de sucesso na Rede de Revendas e desejamos que essa atuação cresça nos próximos anos.

Nos orgulhamos em ter tantos talentos. Todos saem ganhando com essa diversidade. Elas fazem a diferença e transformam não só o nosso segmento, muito mais do que isso, revolucionam o mundo!

Boa leitura!



Carlos Eduardo Lang,
presidente da Confenar.



CONFIRA OS DESTAQUES DA CONFENAR NA IMPrensa BRASILEIRA



O setor de logística e expectativas positivas para 2019

A Confenar está preparada para este ambiente e conta com uma estratégia alinhada ao portfólio de bebidas da Ambev, na compreensão e no gerenciamento de um novo cenário ampliando novos horizontes para incrementar as parcerias. Com o verão, as revendas registraram aumento na venda das bebidas e, para as próximas estações, a expectativa é que a tendência de alta permaneça.”



O setor de logística e expectativas positivas para 2019

A inovação, portanto, é ponto central para o futuro, começando já. A visão inovadora para identificar soluções e diminuir retrabalhos ajudará o mercado a corrigir pontos críticos, além de identificar formas para a redução de custo. Vale destacar, ainda, a importância das ações de responsabilidade ambiental, que mostram como o setor se adapta e se prepara para atender às demandas mais estratégicas.”



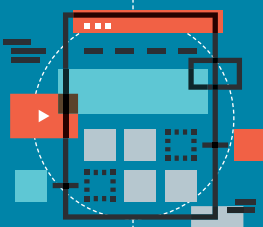
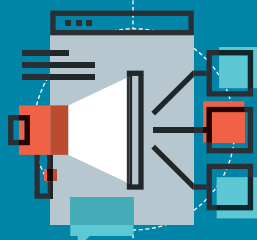
Mulheres no comando, 365 dias por ano de muitas conquistas

Na Confenar – Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição –, por exemplo, a presença feminina apresenta um crescimento gradativo. Em um setor dominado por homens, elas mostram uma nova forma de gestão, focada na valorização de pessoas e resultados duradouros. São 110 revendas afiliadas, com mais de 18 mil colaboradores e quase 300 mulheres em posições de liderança. O avanço é expressivo.”



Confenar investe em novas tecnologias para distribuição de bebidas

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. Entre as ferramentas recém-incorporadas para as revendas está a solução de Business Intelligence (BI), desenvolvida em parceria com a HBSIS, que permite a melhora da visibilidade sobre informações relevantes para o dia a dia das operações e para simplificar a geração de relatórios.”



DETERMINAÇÃO E FOCO EM DUAS FRENTES REGIONAIS



Daurício Antônio Caser é vice-presidente da Regional Rio de Janeiro/Espírito Santo (RS/ES), representando os interesses de cinco importantes revendas da região: Marbela (São Pedro da Aldeia, RJ), Império (Duque de Caxias, RJ), Lince Costa Verde (Angra dos Reis, RJ), São Rafael (Linhares, ES) e a Caite (Colatina, ES).

Natural de Santa Teresa (ES), o VP, que tem 60 anos, formou-se em 1988 em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Econômicas de Colatina (Facec), hoje nomeada como Faculdade Castelo Branco (FCB). Em 1990, iniciou sua atuação no setor de distribuição de bebidas como gerente geral da Distribuidora União Ltda., revenda Brahma, situada em Colatina, noroeste do Espírito Santo (empresa que não tem ligação com a União, de Ijuí – RS, associada à Confenar).

Ainda nos anos 1990, trabalhou como diretor Administrativo Financeiro na revenda Orla, localizada na região da Grande Vitória (ES). Atualmente, é sócio-diretor da revenda Caite (Colatina, ES). É casado com Rita de Cássia Caser, com a qual tem duas filhas, Laina e Milla (sucessora).

“A minha trajetória no mundo da distribuição está perto de completar 30 anos. Na Confenar estou desde a sua fundação, em 2002. Inclusive, estava presente no ato de união das associações Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Cervejas, Chopp e Refrigerantes (Fenacer), Federação Nacional das Associações dos Distribuidores de Produtos Skol Caracu (Fenadisc) e Federação Brasileira das Distribuidoras Antarctica (Fenadisa), que formaram a Confenar. Na época, eu era representante da Associação dos Distribui-

dores de Cerveja do Espírito Santo (Adicerv-ES). Após alguns anos, voltei a fazer parte da Confenar como representante da Associação das Revendas Ambev de Minas Gerais e Espírito Santo (Assorev-MG/ES)”, reforça.

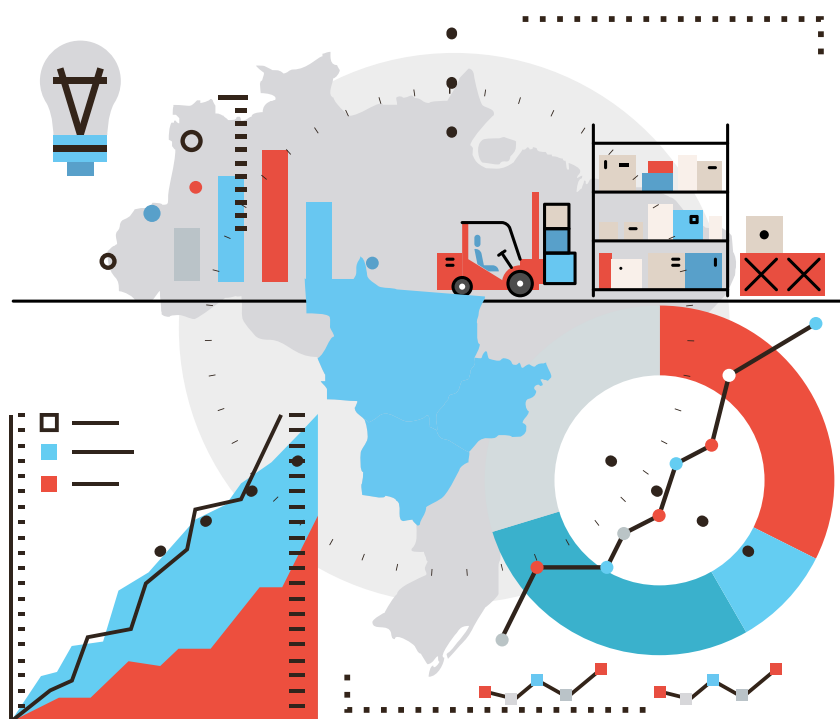
Em 2017, Caser assumiu o atual cargo de vice-presidente da Regional RJ/ES. “É uma responsabilidade enorme, principalmente no cenário atual, no qual estamos. Atuamos em várias frentes de trabalho em parceria Ambev. Sabemos do nosso compromisso nessa função”, destaca. O VP também reforça o otimismo sobre este ano. “Estamos confiantes, principalmente na economia”, conta.

Ele afirma que o último ano na Regional foi desafiador no que diz respeito a indicadores de refugo, que impactaram as revendas. Ele também reforça o trabalho em conjunto com outras áreas da Confederação, integração que segue presente neste ano. “Continuamos atuando com grandes parceiros como os VPs de outras regionais, além de contar uma diretoria da mais alta qualificação para manter o rumo dos negócios”, complementa.



Daurício Antônio Caser, vice-presidente da Regional RJ/ES

PRAZER EM REPRESENTAR O CENTRO-OESTE



Com quase 40 anos de dedicação ao setor de distribuição de bebidas, Marmo Avelar é vice-presidente da Regional Centro-Oeste (CO). A frente representa 17 revendas afiliadas à Confederação, localizadas em seis Estados: Goiás, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia e Amazonas.

Formado em economia pela Universidade Católica de Brasília (UCB), o VP começou no segmento de distribuição de bebidas em 1980 como proprietário da

revenda Cerbras, no Gama (DF). Mudou-se para a cidade de Luziânia (GO) em 1982, onde fundou a revenda Brasbel, que administra até hoje ao lado da esposa e sócia, Rosália da Paixão, além de seu filho e sucessor, Rodrigo, de 22 anos.

Avelar afirma sobre o orgulho que sente pela oportunidade de integrar pela primeira vez o time Confenar como VP Regional. "Considero essa frente muito importante, pois o Brasil é um País continental e tem revendas espalhadas de Norte a Sul, por-

tanto, é necessário que em cada região haja um representante que seja um elo entre as revendas e a diretoria da Confenar", explica.

Em relação a 2018, o VP avalia como um período positivo. "Creio que foi um ano muito bom para a Rede de Revendas em termos de participação e comprometimento de todos os revendedores", comenta.

Para 2019, Marmo destaca que a frente continuará investindo na busca para aprimorar o conhecimento técnico por meio de treinamentos com as revendas, além de apoiar ações de disseminação das melhores práticas para que as revendas alcancem, cada vez mais, os indicadores do *Sales and Distribution Process Optimisation* (SDPO).

O VP deixa um recado especial para as revendas que representa: "Revendedores, precisamos cada vez mais ampliar a experiência de dividir e somar conhecimentos, pois temos na Confenar uma parceria forte, que trabalha incansavelmente para a consolidação sustentável de nossa Rede."



Marmo Avelar,
vice-presidente da
Regional CO

PERSPECTIVAS DO SETOR DE TRANSPORTES DE CARGA

Especialista Lauro Valdivia faz uma análise do segmento no Brasil



Referência quando o assunto é transporte de carga, o especialista nesse mercado Lauro Valdivia faz algumas considerações para este ano. Ele revela um crescente otimismo na economia, os legados dos momentos mais marcantes para o segmento nos últimos anos e aponta fatores nos quais as revendas precisam estar sempre atentas.

Valdivia trabalha há anos no setor. Atualmente, é assessor técnico da Confederação e da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC), integrante da Junta Administrativa de Recursos de Infrações (Jari), da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), membro do Conselho Estadual para Diminuição dos Acidentes de

Trânsito e Transporte (CEDATT), do Governo do Estado de São Paulo, além de atuar como professor, colunista e especialista no segmento em mídias como os sites Economia e Transporte, Guia do TRC e a Revista O Carreteiro.

Confira a entrevista exclusiva que o especialista concedeu para a equipe da Revista Confenar.

O setor de transporte de cargas registrou um bom desempenho em 2018?

O desempenho não foi o esperado, mas, quando comparamos com os anos anteriores, houve uma boa melhora. De acordo com a pesquisa "Mercado de Transporte Rodoviário de Carga no Ano de 2019", realizada pela

NTC, em parceria com a ANTT, 38% dos empresários do setor entrevistados afirmam que o ano de 2018 foi melhor que 2017, já 26% disseram que foi semelhante e somente 36% acham que foi abaixo do que gostariam.

Quais fatores contribuíram para esse resultado?

De modo geral, o setor de transportes de cargas tem forte dependência do desempenho da economia. Alguns segmentos tiveram um resultado muito bom, como os ligados aos mercados Farmacêutico, Alimentício, Agronegócio, entre outros. Já para outros o resultado do ano poderia ser melhor. É o caso das empresas que atuam com construção civil, por exemplo.



“No estudo que realizamos, 44,5% dos empresários acreditam que haverá melhora em indicadores importantes do setor”

existentes. Os equipamentos de rastreamento e roteirizadores estão sendo usados para registrar jornadas de motoristas e transmitir informações de sensores colocados em pontos estratégicos dos veículos. O celular também está mais integrado às operações, servindo de ponto eletrônico para a tripulação embarcada nos veículos, registro de entregas e, em alguns casos, auxiliando na indicação do posicionamento do veículo.

Mesmo diante desse cenário houve avanços nesse mercado nos últimos anos, especialmente em 2018?

O setor vem avançando a passos largos quando o assunto é o uso da capacidade das novas tecnologias para aprimorar os veículos, o que ajuda a mitigar dificuldades da área — o trânsito é a principal delas — e diminuir custos. Esse é um processo contínuo e as empresas estão fazendo a sua parte. O que está faltando é uma melhoria de infraestrutura.

Há alguma nova tecnologia em evidência na área de transportes de carga?

O que acredito é no melhor aproveitamento das tecnologias já

Como estão as expectativas gerais do segmento neste primeiro semestre, pós-eleições?

Com relação às expectativas futuras, as empresas estão bem mais otimistas neste ano. No estudo que realizamos, 44,5% dos empresários acreditam que haverá melhora em indicadores importantes do setor. Em janeiro de 2016, o otimismo em relação ao setor chegou a ser de apenas 5,4%. Então, estamos avançando nesse sentido.

Esse mercado ainda tem seus desafios. Quais são os pontos principais que precisam ser solucionados?

Os desafios da área estão ligados às exigências cada vez maiores tanto dos clientes

quanto do Governo, seja com relação à adoção de novas tecnologias, custos menores ou aumento da produtividade. Tudo isso com a melhora da qualidade do serviço.

No ano passado, em especial, a área enfrentou muitos obstáculos? O que ficou de lição para a sociedade e o Governo?

Sim, tiveram obstáculos. Mas o principal desafio enfrentado pelo setor no ano passado foi o reajuste diário atribuído ao principal insumo da atividade, o combustível. Isso culminou na paralisação do País por dez dias. Acredito que a principal lição foi a valorização do setor pela sociedade e o Governo, que viram a importância desse segmento.

Quais são os fatores que as revendas precisam estar atentas neste ano no que diz respeito ao transporte de cargas?

Acho que não só as revendas, mas todo o setor de transportes de cargas devem ficar atentos à crescente dificuldade que devemos ter na contratação de motoristas. Nos últimos dez anos, já estivemos na iminência de apagões logísticos por falta de motoristas, em 2008 e 2014. As situações foram amenizadas pelo surgimento de crises, que ocasionaram menos demanda por novos profissionais. Mas, se Deus quiser, estou confiante de que não teremos mais nenhum desses fatores para atrapalhar o crescimento do mercado. Isso é bom por um lado, mas, por outro, traz novamente o desafio da contratação de mão de obra. Temos um agravante, pois o setor tem a forte concorrência dos aplicativos, que absorvem milhares de candidatos. Por isso, investir em capacitação também é fundamental.



REIS DA EXCELÊNCIA

Revendas que lideram ranking do PEX este ano falam sobre a importância desse reconhecimento para os negócios

Os primeiros meses de 2019 começaram com grandes conquistas para a Rede de Revendas associada à Confenar. Durante o evento Seals 2019, Convenção Anual da Ambev, realizado nos dias 22 e 23 de janeiro em São Paulo, 20 revendas de todo o País foram reconhecidas no Programa de Excelência (PEX) da Companhia.

No topo dessa lista estão as revendas **Minasbeb**, de Passos (MG), com o título de Leão de Ouro; a **CBB**, de Boquim (SE), nomeada com o Leão de Prata; e a **Brasul**, de Divinópolis (MG), reconhecida com o Leão de Bronze. Fruto de um trabalho integrado e com dedicação, as distribuidoras contam sobre a importância de receber esse reconhecimento e trazem dicas de como alcançar essa excelência nos negócios.

“Foi um engajamento geral na revenda, que envolveu várias frentes para buscar a excelência. Esse resultado é fruto de um trabalho focado de toda a equipe, especialmente em um ano desafiador como o de 2018”, conta o sucessor da **Minasbeb**, Daniel Rizatti. Ele atribui essa conquista ao esforço do time e ao alinhamento da estratégia de mercado, que gerou esse resultado vencedor.

A Minasbeb pertence ao Grupo Rizatti (que completou 50 anos em 2018) e celebra pela sexta vez a liderança no ranking nacional do PEX, desde sua primeira conquista com o título de Leão de Ouro, em 2010. “É motivo de muito orgulho receber esse título

por mais este ano, o que nos motiva a buscar cada vez mais o caminho que garante a sustentabilidade do negócio por meio da excelência operacional e presença no mercado. Somos muito honrados em fazer parte desse grupo”, comenta o sucessor da distribuidora.

Da mesma felicidade compartilha Neto Mitidieri, sucessor da revenda **CBB**, segunda colocada no ranking. Mitidieri atribui a conquista a fatores como gente motivada, capacitada e engajada no sonho de ser a melhor revenda do Brasil. “Também contamos com o suporte do time Comercial da Ambev, além de fazermos os investimentos necessários em estrutura e tecnologia”, afirma.

O sucessor da CBB comenta que os esforços principais para conquistarem esse título foram a capacitação da liderança em gestão, treinamentos das equipes e excelência operacional no mercado, com focos na execução, na produtividade e política de preço voltada para cada segmento do portfólio.

Esse é o segundo Leão de Prata que a CBB conquistou em nove anos, além de um título de Menção Honrosa IV e três Menções Honrosas V no evento. Na edição 2019, a revenda também foi escolhida como uma das Feras em Operações, Comercial e Vendas.





Minasbeb celebra reconhecimento como Leão de Ouro no PEX



CBB conquista Leão de Prata e Feras em Operações, Comercial e Vendas



Time da Brasul comemora Leão de Bronze, do PEX, durante o Seals 2019

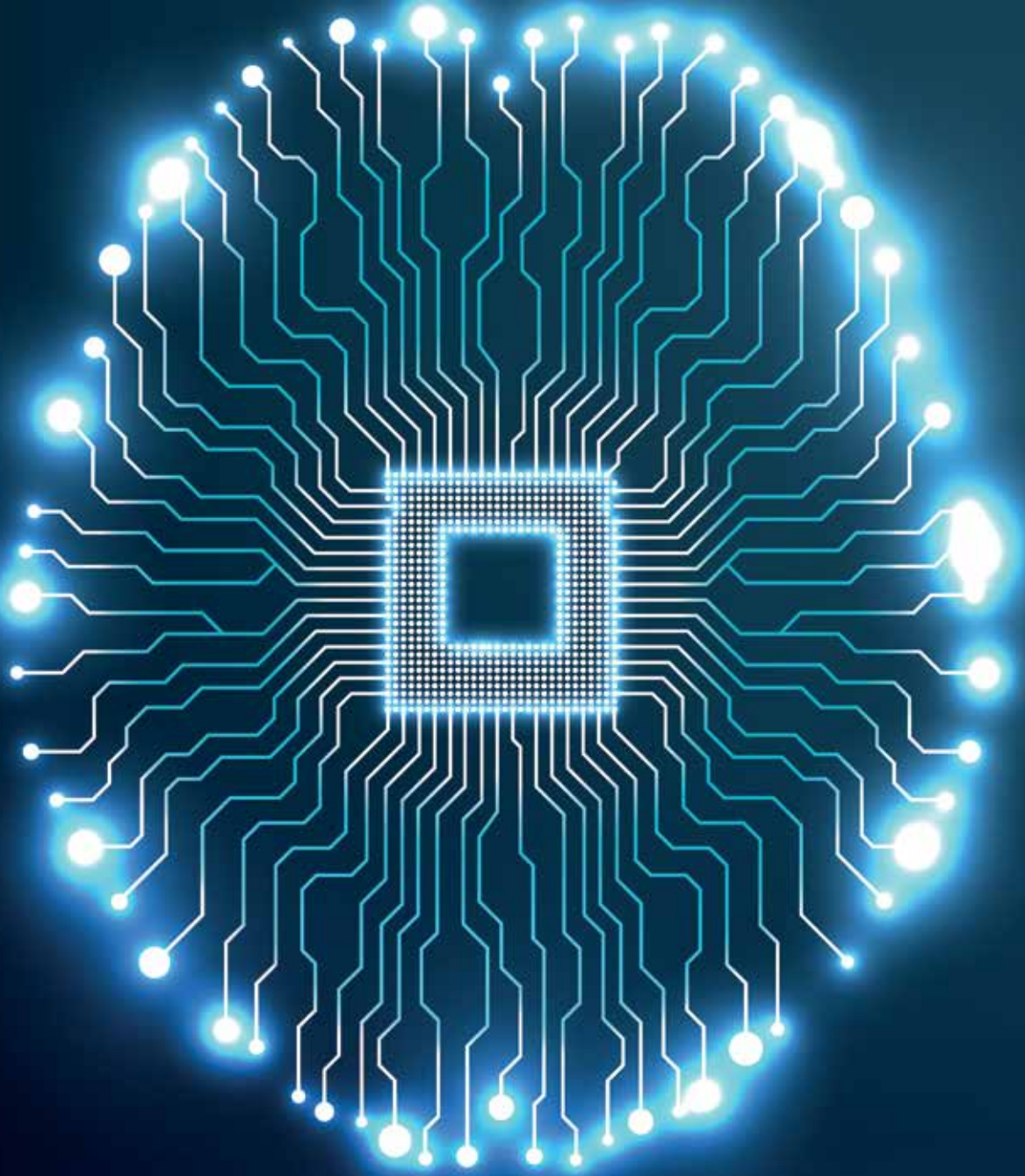
"Agradeço a todas as lideranças e responsáveis dos pilares técnicos, que têm um verdadeiro sentimento de dono do negócio e se dedicam diariamente pelos seus resultados, ao Rodrigo Pescuma, time do Comercial Sergipe e a todos os colaboradores, que acreditam na nossa cultura e sempre buscam resultados melhores", completa Mitidieri.

Para o diretor da revenda **Brasul**, Sérgio Moisés de Paiva Moura, o principal fator que levou a distribuidora a conquistar o título de Leão de Bronze foi planejamento e envolvimento de todas as áreas, além de ações como incentivos aos times sobre os pilares avaliados e conscientização a todos os colaboradores sobre a importância de estarem entre as três melhores revendas do País. "Os principais desafios foram manter a equipe sempre motivada e os investimentos que fizemos, como a adequação do Armazém e da frota", diz Moura.

Ao lado do segundo título de Leão de Bronze, a revenda também já conquistou, em outra edição do PEX, um Leão de Prata. "Obrigado a todos os colaboradores da empresa, a equipe de auditores do *Sales and Distribution Optimisation (SDPO)*, a nossa gerência Comercial e as diretorias Regional e de Revendas", ressalta o diretor.

Confira algumas dicas dos vencedores para conquistar o PEX:

-  Invista na capacitação das lideranças, especialmente em gestão;
-  Faça com que seu time acredite e compartilhe do mesmo sonho;
-  Monte um cronograma de auditorias internas mensais com plano de ação consistente;
-  Procure visitar outras operações certificadas pelo SDPO ou com pontuações superiores, para trocar melhores práticas;
-  Mantenha o time focado, sempre buscando se superar em resultados a cada ano;
-  Tenha persistência, pois os resultados podem não vir na mesma velocidade que você espera. Mesmo que não venham, é essencial continuar motivando o time;
-  Fique atento aos detalhes das operações;
-  Trabalhe duro, sem pegar atalhos, contando com gente boa e estando sempre junto a eles, como um verdadeiro time.



TECNOLOGIAS QUE MOVEM A REDE



Inteligência Artificial e outras novidades tecnológicas estão cada vez mais presentes no mercado de distribuição de bebidas, otimizando processos, reduzindo custos e aprimorando as operações





Como dizia Steve Jobs, “a tecnologia move o mundo”. As empresas estão cada vez mais conscientes dessa importância não só como uma maneira de evoluir em processos, mas como um diferencial competitivo em relação à concorrência.

Um dos principais destaques em tendência tecnológica é a Inteligência Artificial (IA), que consiste, basicamente, em ter

máquinas capazes de realizar atividades sozinhas a partir de um conjunto de normas e até a mudarem suas respostas diante de novos cenários detectados pela análise de dados.

O termo foi utilizado em 1956 pelo professor universitário norte-americano John McCarthy, durante uma convenção na universidade Dartmouth College (EUA). Após décadas de investimentos e pesquisas de outros especialistas, atualmente é possível observar algumas aplicações famosas com IA, como carros autônomos, reconhecimento facial e robôs (bots). Cada vez mais, essa tecnologia está presente no cotidiano. De acordo com o Gartner, principal empresa de pesquisa e consultoria do mundo, os negócios de Inteligência Artificial chegarão a US\$ 3,9 trilhões até 2022.

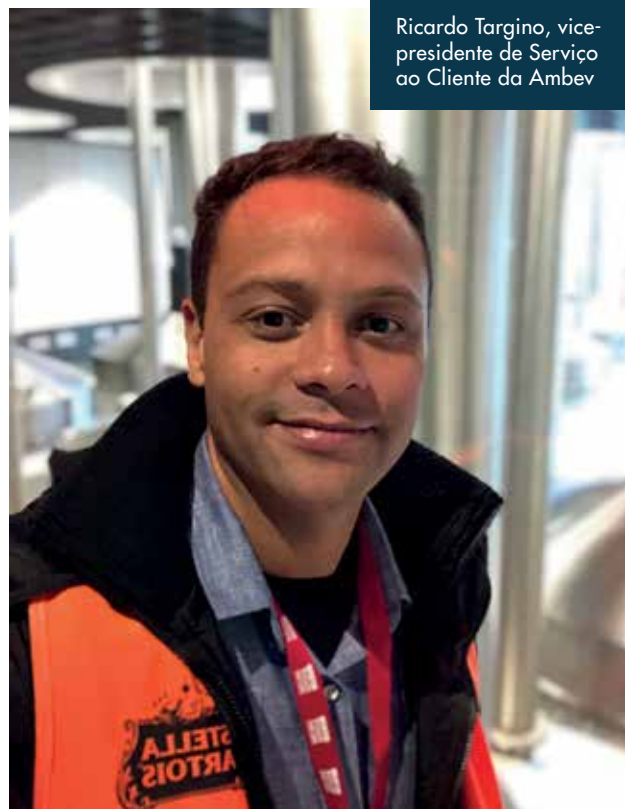
No setor de distribuição de bebidas, o IA já auxilia, por exemplo, na otimização de vendas, em operações logísticas e na gestão do Armazém. Além da Inteligência Artificial, há outras tecnologias que beneficiam esse mercado.

Segundo o diretor de Tecnologia da Informação da Confenar, André Stormowski, está no DNA da Confederação sempre querer buscar mais soluções tecnológicas para o negócio. “Estamos bem posicionados nesse sentido, quando olhamos para a concorrência e o mercado. Continuamos buscando tecnologias com a Ambev e os parceiros, como a HBSIS, Veltec e Business On, com o objetivo de alcançar mais eficiência, reduzir custos operacionais e aprimorar a gestão”, afirma Stormowski.

O presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang, destaca o balanço positivo da Rede com o uso de tecnologias, seja por meio dos parceiros da Confederação ou pela parceria com a Companhia. “Neste ano, já estamos com no-



Jaime de Paula Júnior, especialista em Big Data Analytics e IA



Ricardo Targino, vice-presidente de Serviço ao Cliente da Ambev

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

Formado em Engenharia Elétrica e com quase 20 anos de experiência na área de Tecnologia, Jaime de Paula Júnior é fundador e CEO da Neoway, empresa especializada em Big Data Analytics e soluções de inteligência para negócios.

De acordo com o especialista, tanto na área Comercial quanto no setor de distribuição de bebidas, a IA tem sido aplicada, principalmente, na prospecção de PDVs. O recurso também tem sido utilizado para expandir negócios por meio da análise de mercado por região e novas demandas de público. “Cada vez mais as empresas têm acompanhado os benefícios de utilizar IA para obter visões e informações que não tinham antes”, comenta.

Ele aponta que, em todo o mundo, os consumidores estão cada vez mais exigentes com suas escolhas e gostos pessoais, o que leva as empresas a investirem em estratégias para atender perfis cada vez mais segmentados. “A IA é uma importante aliada nessa tarefa, uma vez que seria quase impossível para o cérebro humano realizar atividades complexas como a análise de milhões de informações e variáveis de uma só vez”, explica.

O especialista avalia que o segmento de bebidas é fortemente influenciado pelo sentimento de fidelidade dos consumidores a determinadas marcas e produtos. “Empresas que utilizam informações de Big Data e análises com técnicas de IA saem na frente em relação aos concorrentes e podem fidelizar uma clientela. Os *players* do setor devem estar em constante evolução com suas estratégias de venda e mapeamento de mercado”, reforça.

vidades que beneficiarão ainda mais as distribuidoras de bebidas pelo Brasil. Se colocarmos todas as nossas forças para fazer acontecer, certamente, continuaremos alcançando os melhores resultados”, diz Lang.

PROCESSOS EFICAZES

Na área de Logística, a Cervejaria Ambev está trabalhando em soluções de cenários preditivos com Inteligência Artificial.

“Os revendedores sempre têm participado ativamente dos nossos projetos, seja opinando diretamente sobre as soluções, nos auxiliando na implementação ou nas atualizações das novas funcionalidades”, afirma o *head* em *Zone Logistics Support* (ZLS) da Ambev, Jean Pierre Carillo de Faria.

De acordo com o executivo, neste ano, a Companhia tem trabalhado em dois projetos que deverão impactar positivamente as distribuidoras de bebidas associadas à Confenar.

O primeiro deles é o **E-gates**, ferramenta de gestão de Pátio, que visa minimizar os tempos de carregamento e espera nas cervejarias.

“O projeto foi iniciado em 2017 e muitos revendedores estão utilizando. Continuaremos ampliando seu uso”, diz Faria.

Ele conta que o ganho atrelado ao E-gates é a melhor gestão da fila de caminhões nas unidades da Companhia.

Já o segundo projeto é o **Layer Picking**, equipamento que carrega pallets mistos nas cervejarias. A ação tem como principal vantagem a capacidade de ampliar a margem de lucro e o portfólio dos distribuidores, minimizando o risco de perdas, a disponibilidade e qualidade dos produtos.

O *head* reforça ainda que é importante que as revendas comentem sobre a usabilidade das soluções que utilizam.

“Sempre que a expectativa das revendas e da Ambev são alinhadas, temos excelentes casos de sucesso. A Confenar e as distribuidoras podem nos indicar os *feedbacks* das soluções, sempre que desejarem, citando as facilidades das tecnologias em suas rotinas e os ganhos com indicadores e produtividade. Se houverem dúvidas, os Gerentes de Vendas Regionais (GVRs) estão à disposição também para auxiliar”, destaca.

PORTFÓLIO IDEAL

Outra solução tecnológica recente aplicada na Rede de Revendas é o **Venda Certa**, desenvolvido nos últimos dois anos pelo time de *Revenue Management* da Ambev, liderado pelo diretor da área Rômulo Piredda. Liberado para a Rede pelo diretor de Revendas da Companhia, André Macatrão, a ferramenta, que trabalha com Inteligência Artificial, é um algoritmo de sugestão de vendas que utiliza dados internos e públicos (como informações macroeconômicas e de aplicativos, por exemplo).

Com base nesses dados, operados via dispositivos, é possível traçar perfis corretos de cada cliente e entender qual é o portfólio de bebidas Ambev ideal para trabalhar com cada ponto de venda (PDV).

“Com o apoio desse recurso, oferecemos aos clientes um portfólio ideal, inovando a dinâmica de vendas e o relacionamento”, explica o vice-presidente de Serviço ao Cliente da Ambev, Ricardo Targino dos Santos. Ele afirma que o processo de implementação da ferramenta na Rede de Revendas deve ser concluído no primeiro semestre deste ano.

“Temos investido muito em tecnologia e sabemos que esse é caminho mais inteligente para um futuro com diferenciais ainda mais competitivos”, destaca Targino.

A revenda **Virgínia**, de Maringá (PR), utiliza o Venda Certa desde outubro de 2018. “A adaptação foi fácil. Com o tempo, os PDVs ficaram receptivos às propostas de venda dos produtos, que são feitas com base em suas necessidades indicadas pela ferramenta”, afirma o gerente Comercial da distribuidora, Jander Etgeton.

Etgeton destaca o uso de IA nesse sistema. “A solução usa esse recurso cruzando informações, para a elaboração da proposta de venda ao PDV”, comenta o gerente. Ele destaca que as principais vantagens observadas com a solução são: mais facilidade de negociação com os proprietários dos estabelecimentos, incremento de novos itens do portfólio Ambev, além de melhorar a remuneração variável do time.

O gerente também indica a importância da utilização de tecnologias que acompanhe a evolução do mercado. “É importante que possamos evoluir de acordo com as novas tendências de consumo e necessidades dos clientes, obtendo como resultado mais produtividade e agilidade ao nosso negócio”, completa.

ANTENADOS EM TECNOLOGIA

Um exemplo de revenda atenta às tendências tecnológicas é a **Disbenop**, de Sinop (MT), que possui um time multidisciplinar destinado a desenvolver aplicativos que facilitam as operações.

A primeira ferramenta desenvolvida foi um **Sistema de Gestão**, criado há dois anos, voltado, principalmente, para garantir o melhor gerenciamento das reuniões. A solução fez tanto sucesso na revenda que foi aprimorada e tornou-se uma grande plataforma de gestão, reunindo outras funcionalidades e informações como diário de bordo, *dashboards* de diversas frentes, informações de Diagnóstico de Trabalho Operacional (DTO), *checklists* variados integrados com dispositivos *mobile*, entre outros.

“Nosso time tem a visualização da aderência das ações, eliminamos papéis e também registramos ganho de tempo por meio da utilização de smartphones”, explica o gerente Comercial, Leonardo Sousa, que integra a equipe.

Outro exemplo de solução desenvolvida é o Fast Picking, aplicativo de gestão de carregamento. “Reduzimos a quase zero os erros de carregamento e a velocidade na montagem de cargas”, afirma.

Segundo o gerente, a adaptação das tecnologias pelos colaboradores da revenda costuma ser tranquila, pois a criação e o ajuste das ferramentas são compartilhados sempre. “Ter pessoas atualizadas com as soluções tecnológicas encurta o caminho para o sucesso e traz mais rentabilidade para a revenda”, destaca Sousa.



Leonardo Sousa, ao centro, da Disbenop, com o time

Douglas Bermeijo,
CEO da
Business On



Giovani Benedetti
Penha, diretor
de Tecnologia
da Veltec

PARCEIROS DE PONTA

A Confenar trabalha com parceiros que estão investindo em recursos de IA em seus produtos, como a **Business On**, marca do Grupo LinkedBy, especializada em soluções logísticas como o roteirizador PathFind. De acordo com o CEO da Business On, Douglas Bermeijo, em março de 2018, a empresa criou uma célula destinada à pesquisa e desenvolvimento de IA para implementação em seus produtos, alguns já em fase de testes.

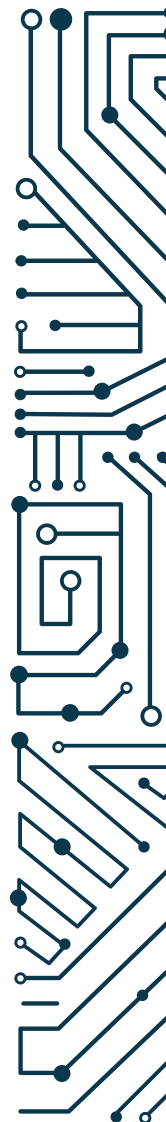
Um deles é o **Load Design Control** (LDC), sistema capaz de calcular, por meio de uma interface 3D, a ocupação dos veículos *versus* a quantidade de pedidos a serem embarcados, levando em conta a geometria dos produtos, posição dos pallets nos veículos e sequência dos itens na montagem.

Já o módulo de reconhecimento de voz no coletor do **Warehouse Management System** (WMS), sistema para gestão de estoque nas vendas, é um dispositivo composto por um leitor de código de barras e QR Code. "O conferente do estoque poderá, com mãos livres, receber e ditar comandos ao coletor podendo ajudar, por exemplo, na organização dos pedidos (*picking*)", indica Bermeijo.

Segundo o CEO da Business On, os testes desses produtos apontaram uma diminuição de 70% nos erros no carregamento (já no primeiro mês), aumento da produtividade, redução de custos e otimização de carga do veículo em torno de 12%", comenta.

Outra parceira que tem investido em IA em seus produtos é a **Veltec**, especializada em soluções de videomonitoramento de condutores e veículos, como o VSafe. Desde 2018, o uso dessa tecnologia possibilitou a automatização do trabalho de análise de infrações por vídeo em tempo real. "Em questão de minutos, é possível detectar um comportamento de risco, alertar as pessoas envolvidas e tomar ações preventivas. A gestão passa a ser mais assertiva", diz o diretor de Tecnologia da Veltec, Giovani Benedetti Penha.

De acordo com o diretor, a solução está em fase de implementação na Ambev e também em algumas vendas. Ele explica que o uso de um sistema com base em IA tem como vantagem a confiabilidade das informações obtidas, facilidade de utilização, agilidade e segurança nos resultados, além de ser uma tendência. "Em breve, teremos tudo conectado, funcionando de forma simultânea e 'conversando' entre si", aponta.





Vem aí o Agenda Confenar 2019!

O maior encontro do setor de distribuição de bebidas do País acontecerá entre os dias **14 e 16 de agosto, no Costão do Santinho Resort, em Florianópolis (SC).**

Com certificação de excelência pelo portal Trip Advisor, o Resort possui conforto e estrutura de ponta para receber as equipes das revendas que participarão da Convenção Anual. São 597 acomodações, distribuídas em 120 mil metros quadrados de área construída.

Quatro restaurantes oferecem o que há de melhor em opções gastronômicas como a açoriana (tradição que marca a história da cidade) e de outros países. Além disso, o local também oferece SPA, um campo de golfe e atrações voltadas para o contato com a natureza.

O Agenda Confenar ocorrerá no Costão Eventos, que conta com 8.000 metros quadrados distribuídos em 20 espaços funcionais.

Dentre os palestrantes já confirmados estão o doutor em Comunicação e autor do livro "O mundo mudou... Bem na minha vez!", **Dado Schneider**, e o jornalista **Luís Artur Nogueira**, dono do blog "Descomplicando a Economia".

"Queremos oferecer ao revendedor a melhor infraestrutura e conforto, de forma que o evento não seja apenas inesquecível em termos de aprendizado e mais capacitação, que são importantes para o negócio, mas seja um momento especial de confraternização", afirma a diretora de Comunicação e Marketing da Confenar, Adriana Cássia Neves.

Saiba mais novidades sobre o Agenda Confenar 2019 nas próximas edições!



Reconhecimento na Rede



Colaborador do Grupo Regra, de Aparecida de Goiânia (GO), recebeu presente especial



União reconheceu integrantes com dez anos de casa



Celebração com um dos funcionários homenageados pela Damata

Valorizar talentos é uma prática importante e recorrente na Rede de Revendas. Exemplo disso é o reconhecimento do time de operadores de Logística do **Grupo Regra**, com sede em Aparecida de Goiânia (GO).

Quatro colaboradores receberam Smart TVs HD, de 43 polegadas, pelo tempo de casa. A ação é uma forma de motivar o time, especialmente nos dias mais desafiadores da operação.

Já a **União**, de Ijuí (RS), realizou o Pratas da Casa homenageando três colaboradores pelos dez anos de empresa. O motorista Celomar Franzen, o supervisor de Contas, Marcos Campos, e o operador de caixa Marcio Agnoletto receberam os cumprimentos da sócia-proprietária, Cleusa Wazlawick, em evento realizado na Sede.

A **Damata**, distribuidora de Leopoldina (MG), possui o programa de reconhecimento chamado Reconhecer. O projeto contempla colaboradores que completam cinco anos de empresa. O objetivo é gratificar os funcionários pelo empenho nos processos da revenda.



Seals agitam revendas

Algumas revendas pelo País realizaram eventos especiais para alinhar os resultados e as metas, focar em capacitação e reconhecer seus colaboradores. A **ACB**, com sede em Joaçaba (SC), realizou seu Seals no Hotel Lang, em Chapecó (SC), onde reuniu os times das quatro filiais.

Além de abordar sobre os resultados de 2018 e o Sonho para 2019 (com base no SDPO), o evento contou com uma palestra do jornalista Rafael Henzel (*in memoriam*) para falar sobre a importância da manutenção de equipamentos, utilizando como exemplo o acidente de avião com o time da Chapecoense em 2016, no qual ele foi sobrevivente. A revenda também reconheceu destaques das áreas e colaboradores com 10, 15, 25 e acima de 30 anos de casa, que ganharam cestas de produtos Ambev.

Já a **Bebidas Príncipe**, de Joinville (SC), reuniu todos os funcionários para alinhamento dos objetivos deste ano. A revenda ainda recebeu o ex-lutador do UFC, Vitor Miranda, que contou sobre sua trajetória de vitórias.



ACB reconheceu colaboradores por bom desempenho



Time da Príncipe alinou objetivos para o ano

Distribuidoras engajadas no SDPO



Time da Atlântica recebeu o ex-jogador Vampeta e André Macatrão (Ambev)



Alfa Bebidas alinou objetivos com sua equipe para 2019

A **Atlântica**, de Guaratinguetá (SP), realizou a apresentação de seus resultados no SDPO 2019. O evento contou com a participação do diretor de Revendas da Ambev, André Macatrão, que falou sobre os bons índices das revendas registrados pela Companhia no último ano. Os colaboradores ouviram os *feedbacks* dos auditores do SDPO da Ambev, por meio de vídeo, e foram reconhecidos por tempo de casa. O encontro teve também a presença do ex-jogador de futebol Vampeta, que falou sobre a importância da dedicação na busca de resultados.

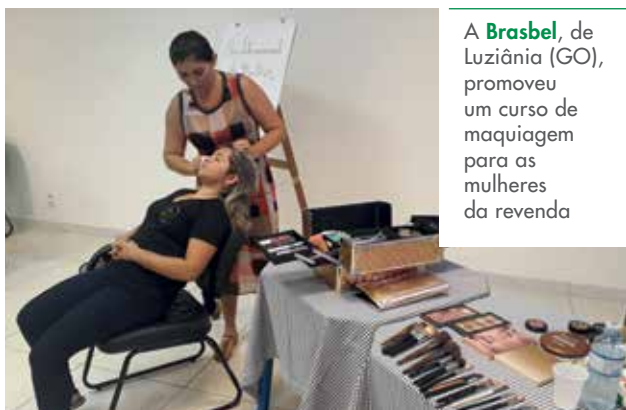
Já a **Alfa Bebidas**, com sede em Teresina (PI), fez o lançamento do SDPO 2019 em forma de workshop. O gerente Comercial da revenda, Daniel Pessoa, conduziu o encontro apresentando os resultados de 2018, além de reforçar o desafio e a importância de cada colaborador para o sucesso do negócio.

O Projeto Monitor também foi apresentado durante a ação na Alfa Bebidas e cada líder destacou os pilares técnicos do SDPO, revisando itens e pontuações do Book de Procedimentos, mostrando que essa diretriz é “a única coisa a ser feita para ter processos com o máximo de Excelência”!



Revendas fazem homenagens para as colaboradoras

Cientes da importância das mulheres para o dia a dia e resultados do negócio, as distribuidoras de bebidas realizaram ações de reconhecimento pelo Dia Internacional da Mulher (8 de março).



A **Brasbel**, de Luziânia (GO), promoveu um curso de maquiagem para as mulheres da revenda



A **Disbecol** homenageou suas colaboradoras das unidades de Caicó e Pau dos Ferros (RN) com a distribuição de brindes



Mulheres da **UniSerra**, de Canela (RS), praticaram Kangoo Jump em parceria com uma empresa local, participaram de um delicioso café da manhã e receberam presentes

Em Osório (RS), a **Unimar** destacou o legado de diversas mulheres. O evento teve a presença da especialista em Vendas da Ambev, Anna Balbinot, que, assim como as colaboradoras, recebeu depoimentos de familiares



Em comemoração à data, a **Jodibe CE**, do Crato (CE), promoveu uma aula de FitDance, entregou rosas e um kit de cosméticos



A **Jodibe Sertão**, de Salgueiro (PE), exibiu um vídeo emocionante em homenagem às mulheres. Elas também receberam uma camisa e um cartão especial, além de compartilharem lições de vida



Colaboradoras da **União**, de Ijuí (RS), refletiram sobre conquistas e desafios das mulheres na sociedade brasileira. Todas receberam lembranças e participaram de sorteios especiais





DE OLHO NAS OPORTUNIDADES

Um empreendedor atento ao futuro e nas chances que a vida lhe apresenta. Assim é Claudio Moreira, proprietário da revenda Dunas, de Aracati (CE). Com 53 anos e morador do Recife (PE), ele conta que iniciou sua carreira no setor de distribuição de bebidas como sucessor da revenda Disbel, em 1984.

“Com o tempo fui assumindo mais responsabilidades e buscando modernizar a empresa que, na época, estava passando de uma fase mais analógica para o digital”, conta Moreira.

Nessa época, o revendedor investiu em capacitação, concluindo o curso de Administração pela Universidade de Fortaleza (Unifor) e, posteriormente, fez o MBA em Administração na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) em 2001 e Planejamento Estratégico no Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (Ibmec) em 2003.

A dedicação aos estudos, aliada à experiência, lhe ajudou a enfrentar diversos desafios em sua trajetória, o principal deles, na sua opinião, foi negociar a adaptação de uma revenda monomarca (a Disbel, que só trabalhava com An-

tartica) para uma revenda trimarca. “Na época, fomos a primeira distribuidora do Brasil a iniciar esse tipo de operação”, destaca. Em 2017, a vida lhe apresentou outra oportunidade. O revendedor recebeu um convite da Ambev para assumir uma distribuidora em Aracati. Dessa aquisição nasceu, em agosto daquele ano, a revenda Dunas. Atualmente, a empresa atende 21 cidades localizadas no litoral leste do Ceará e no interior do Estado, englobando uma população total de 850 mil habitantes.

“Sabe o que me motiva a atuar nesse setor?”

É um mercado vibrante, que exige muito dos profissionais e, principalmente, está sempre nos desafiando a fazer mais”

Moreira divide a administração da revenda com mais dois sócios, Marcos Aurélio Simões (na área Comercial) e Eduardo Moreira (na área Financeira). “Assumir esse negócio fez ativar toda a paixão que sempre tive pela distribuição de bebidas”, afirma.

Fora das ocupações da revenda, Moreira costuma sempre praticar atividades esportivas, como pedalada e academia (musculação) para ajudar na saúde. “Sabe o que me motiva a atuar nesse setor? É um mercado vibrante, que exige muito dos profissionais e, principalmente, está sempre nos desafiando”, completa.



Claudio Moreira tem paixão pelo setor de distribuição de bebidas

Dunas Distribuidora de Bebidas Ltda.

Cidade: Aracati (CE)

Colaboradores: 152

Distribuição: 9 mil hectolitros de cerveja e 3 mil de refrigerante por mês

Frota: 18 caminhões de Entrega (próprios) e quatro de Puxada (terceirizados)



CASARÃO BEER HOUSE MESCLA GASTRONOMIA E ENTRETENIMENTO



Música, jogos, boa comida e cerveja sempre gelada são os diferenciais da casa

Um grupo de amigos de infância se reuniu para montar um negócio especial. A proposta deles era bem ousada. Cerveja gelada, comida boa, ambiente agradável e preço justo eram os principais objetivos deles. Foi assim que, em 2017, surgiu o Casarão Beer House, em Cabo Frio (RJ).

Os sócios Matheus Pereira Cavalcanti, Bruno Thiago Sampaio de Medeiros, Morvan Marques Coutinho e João Trindade contam que a ideia se tornou realidade quando encontraram um ponto comercial interessante no bairro Portinho, ainda pouco explorado para atividades comerciais, mas próximo do centro.

Cavalcanti indica que o bairro é repleto de imóveis antigos, por isso a analogia com o nome do estabelecimento. “O

torno de 67 hectolitros por mês. Stella Artois, Bohemia, Corona, Brahma Extra, Colorado e Brahma Zero são outras opções da Ambev presentes no cardápio.

Os quitutes favoritos dos frequentadores são a torre de batatas, servida com costela e molho barbecue, calabresa com queijo cheddar ou frango com queijo tipo Catupiry. A porção de iscas de mignon com batata canoa também faz sucesso.

Além de música ao vivo aos fins de semana, o estabelecimento conta com jogos de entretenimento como baralho, Uno, roleta de bebidas e basquete de drinks. “Para nós, couvert artístico nunca foi visto como instrumento de lucro, mas sempre repassado 100% ao artista e nada obrigatório para os clientes, ainda que o preço seja sim-

bolico”, afirma Cavalcanti. Casarão Beer House abriu as portas para ser referência na região.”

A casa, que é atendida pela revenda Marbella, localizada em São Pedro da Aldeia (RJ), tem como maior sucesso a cerveja Budweiser, com a comercialização em

bólico”, afirma Cavalcanti.

Com um público bem diverso no que diz respeito à faixa etária, o Casarão Beer House é majoritariamente frequentado por moradores da cidade e região. “Jovens e adultos frequentam o local num clima bastante agradável e turistas e pessoas da região chegam até o Casarão por indicação, muitas vezes dos motoristas de táxi e de aplicativos, que são nossos grandes parceiros”, destaca o sócio.

Segundo Cavalcanti, para 2019, o objetivo é continuar sendo referência de mercado. “Buscamos sempre a satisfação de nossos clientes e a ampliação da marca”, reforça.

Casarão Beer House

Inauguração: 2017

Rua Maria Rita Novelino, nº 281, loja 5 — Cabo Frio (RJ)

Horário de

funcionamento:

Quarta e quinta, das 18h à 1h | Sexta e sábado, das 18h às 3h | Domingo, das 17h à 1h30

A preferida

da casa:

Budweiser





LEVEZA E SABOR PARA A VIDA

O contador Caio Augusto Julião Antunes, de 24 anos, sabe o que é bom quando o assunto é cerveja. Morador de São Pedro da Aldeia (RJ), ele conta que costuma consumir muitos produtos Ambev, como as cervejas Antarctica, Bohemia, Budweiser, Norteña, Original, Serramalte, Skol, Stella Artois, além de outras bebidas como Guaraná Antarctica, Pepsi, Tônica e o energético Fusion. Mas, seu produto favorito é a Corona Extra.

A cerveja do tipo Premium American Lager tem baixa graduação alcoólica e é perfeita para consumir com limão no gargalo ou com combinações como bacalhau, ostras temperadas e camarões fritos. "Gosto dela principalmente pelo sabor e pela leveza."

Antunes conta que consumiu Corona pela primeira vez quando estava em um navio. "Até então eu nunca tinha provado, até que vi uma pessoa bebendo essa cerveja com limão. Provei e foi paixão à primeira vista", conta. Ele afirma que costuma consumir no Casarão Beer House, localizado em Cabo Frio (RJ), ponto de venda atendido pela revenda Marbela, de São Pedro da

Aldeia (RJ), além de festas, boates e churrascos nos quais participa.

Segundo ele, consumir a cerveja Corona remete a períodos especiais com os amigos, além de conquistas particulares. Inclusive, uma delas, bem curiosa, ele destaca: "A cerveja já me ajudou em uma conquista amorosa (risos). Eu vi a garota consumindo a bebida com limão e esse fato me despertou interesse", afirma.

O contador acredita que a cultura cervejeira está cada vez mais presente no País e integra diversos momentos de celebração e descontração. "No meu ciclo de amigos e lugares que frequento, praticamente todos consomem cerveja", explica.

Ele elogia o amplo portfólio da Companhia presente no País, seja em cervejas ou outras bebidas e acredita que, justamente por ter esse amplo leque de opções, a Ambev está presente em praticamente todos os momentos da vida de uma pessoa. "Sempre tem aquela bebida da Cervejaria que marca alguma conquista, e pode resgatar especialmente memórias e sensações que nos deixaram mais felizes", completa.

Caio Antunes saboreia a cerveja Corona Extra



Corona é uma famosa cerveja internacional



SABOR REFRESCANTE COM TRADIÇÃO ALEMÃ

Cerveja Beck's reúne uma história de sucesso, inovação e bom gosto

Tradicional cerveja alemã, a Beck's é uma bebida estilo Premium American Lager, de extrema pureza, sabor distinto e cosmopolita. Sua aparência é de tonalidade dourada, com espuma pequena, de coloração branca e formação moderada de colarinho.

A história da bebida começou em 27 de junho de 1873, quando o arquiteto Lüder Rutenberg e o comerciante Thomas Bay fundaram a cervejaria Kaiser Beck & May, na cidade de Bremen (Alemanha). A fórmula foi criada pelo mestre cervejeiro Heinrich Beck, baseada na Lei de Pureza da Cerveja (*Reinheitsgebot*, em alemão), promulgada em 1516 pelo duque Guilherme IV da Baviera, na qual estabelecia que a cerveja deveria ser feita somente com malte de cevada, lúpulo e água.

Em 1876 três elementos icônicos passaram a compor a marca: a chave que aparece no rótulo da cerveja e que representa a "Key of Bremen", chave da cidade de Bremen; o rótulo oval; e a tradicional garrafa verde – que foi considerada uma grande inovação para a

época, já que outras cervejas eram vendidas em garrafas de cor âmbar. No mesmo ano, a cerveja já ganhava reconhecimento mundial como a melhor cerveja europeia na Feira Mundial da Filadélfia (EUA). Suas exportações começaram em 1886, especialmente em países asiáticos como Indonésia e Singapura.

Um dos períodos mais desafiadores para a empresa foi durante a Segunda Guerra Mundial (1939-1945), quando as exportações foram praticamente interrompidas para suprir o fornecimento interno e de pequenos mercados locais europeus, sendo retomado em 1948. Em 1984, a Beck's foi inserida no mercado britânico, se tornando rapidamente a cerveja importada número 1 daquele país. Na década de 1990, a cervejaria ingressou em vários mercados como o africano e australiano, fortalecendo ainda mais sua presença internacional.

No ano de 2002 a cervejaria foi adquirida pelo grupo belga Interbrew, ampliando ainda mais a sua distribuição mundial. Após a fusão com a





Gustavo Melo, gerente Comercial do Grupo Regra, recomenda a histórica bebida

- **Teor alcoólico:** 5% do volume;
- **Temperatura ideal para consumo:** 0 – 4°C;
- **Ingredientes:** água, malte e lúpulo;
- **Copo ideal:** lager;
- **Combina com:** alimentos leves, como peixes grelhados, frutos do mar e frango.

Ambev, formando a InBev (que posteriormente se tornou AB InBev, com a aquisição da Anheuser-Busch), a cerveja começou a ser vendida no Brasil na versão Pilsner (Beck's Pils, em alemão). Atualmente, a Beck's está presente em mais de 100 países sendo uma das mais importantes marcas da Cervejaria AB InBev e a cerveja alemã mais exportada do mundo.

Além da tradição, a cerveja também costuma ter sua imagem atrelada à cultura alternativa. Somente na Alemanha, a marca patrocina diversos eventos culturais inovadores, contando com a participação de artistas na criação de rótulos especiais.

Conquistando paladares

A **Rotele**, de Campo Grande (MS), é uma das revendas que estão trabalhando com a cerveja **Beck's**. "O lançamento na Rede foi feito há oito meses. Nesse período, 37% do atendimento da empresa cobriu PDVs que compraram a bebida", comenta o gerente Co-

mercial, André Gandolfo Kochi. A distribuidora é responsável pela comercialização da bebida em 33 cidades do Mato Grosso do Sul.

Ele também ressalta que o produto teve boa repercussão nos pontos de venda (PDV). "Sentimos que o produto trará bons resultados para os estabelecimentos", afirma.

O gerente explica que as cervejas devem ficar armazenadas em local protegido de raios solares, longe de produtos químicos e não devem ficar diretamente no solo. Ele afirma que, para ajudar nas vendas, tem sempre o produto para oferecer ao cliente. "Temos que garantir a qualidade em primeiro lugar e para isso a equipe orienta o PDV sobre o armazenamento", diz o gerente.

O **Grupo Regra**, com sede em Aparecida de Goiânia (GO), também trabalha com a cerveja Beck's há cerca de oito meses. "Lançamos a bebida nas casas com perfil mais *underground* em Goiânia e foi um sucesso", diz o gerente Comercial do Grupo Regra, Gustavo Melo.

O gerente explica que o sabor e a representatividade cultural germânica da bebida despertou curiosidade. "Várias pessoas que estavam consumindo uma bebida concorrente, agora estão preferindo a Beck's, por ser mais incorporada e ter o diferencial da tradição alemã", completa Melo.

Ele explica que o produto hoje é comercializado em todos os canais com um posicionamento de preços de produto Premium importado. "O produto chegou para somar e muito ao portfólio da revenda", comenta.



AMBEV INVESTE EM ENERGIA SOLAR



Veja algumas metas globais da Companhia para um futuro mais sustentável:

A Cervejaria Ambev planeja ainda neste ano a inauguração de uma usina movida a energia solar. A construção será capaz de abastecer as 13 unidades de distribuição da Companhia, localizadas em Minas Gerais.

A instalação será em Uberlândia (MG) e contará com uma capacidade de 1.815 quilowatts-pico (kWp – medida de potência energética que indica a quantidade máxima de energia elétrica que o sistema pode produzir em determinado instante), contribuindo para que 1.910 toneladas de dióxido de carbono (CO₂) deixem de ser emitidas, garantindo uma operação mais sustentável.

O projeto prevê a instalação de mais de 4.000 painéis sola-

res. Esse é o passo inicial para atingir a meta da Companhia de, até 2025, usar apenas energia de fontes renováveis na operação brasileira.

A Companhia também possui outras iniciativas sustentáveis, como a 100+, plataforma socioambiental da AB InBev, que reúne, em um mesmo conceito, ações antes divididas em três pilares – um mundo mais saudável, limpo e em desenvolvimento –, que têm uma finalidade comum: a construção de um mundo melhor.

Nesse contexto, a plataforma propõe ainda atividades de impacto positivo para fora dos muros da cervejaria pelos próximos 100 anos e mais, reforçando seu comprometimento com a construção de um legado sustentável.

Ações Climáticas: 100% da eletricidade comprada pela Cervejaria Ambev será de fontes renováveis. Além disso, a Cervejaria vai reduzir em 25% as emissões de carbono ao longo da sua cadeia de valor.

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 Companhia se relaciona.

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

Embalagem Circular: 100% dos produtos da Cervejaria devem estar em embalagens retornáveis ou que sejam majoritariamente feitas de conteúdo reciclado.



COMPANHIA É EXEMPLO EM GESTÃO DE CADEIA PRODUTIVA

A Cervejaria Ambev foi eleita como “As Melhores da Dinheiro Rural 2018”, no item “Gestão de Cadeia Produtiva”. A cerimônia de premiação ocorreu no restaurante A Figueira Rubaiyat, em São Paulo (SP).

A Companhia também tem como premissa o investimento na parceria com agricultores e o desenvolvimento de produtos locais. Um dos exemplos dessa diretriz é a criação da cerveja Nossa, produzida na fábrica de Itapissuma (PE). A bebida tem como principal atrativo em sua composição um ingrediente tipicamente local, a mandioca, cultivado na cidade de Araripina, interior do Estado. A distribuição do produto é voltada para Pernambuco e contribui para o desenvolvimento de comunidades da região.

A empresa possui um relacionamento com mais de 1,5 mil agricultores parceiros em todo o País, o que garante a qualidade e a produtividade dos insumos essenciais à produção de suas bebidas, principalmente a cevada.

O prêmio “As Melhores da Dinheiro Rural” é realizado desde 2013 pela Editora Três, que publica informações de relevância nacional nas revistas “IstoÉ”, “IstoÉ Dinheiro” e “Dinheiro Rural”. O evento procura destacar as empresas que são ligadas, direta ou indiretamente, ao campo que atuam com seus negócios e



as melhores práticas em gestão financeira e corporativa.

A seleção é feita por meio da avaliação dessas empresas e o preenchimento de um questionário. Além dos campeões em suas categorias, as empresas reconhecidas podem ter destaque no ranking das 300 Maiores Empresas do agro-negócio, também da Editora Três, baseado unicamente nos seus resultados financeiros auditados.



Joia pernambucana feita de mandioca

Lançada em 2018, a cerveja Nossa é produzida 100% com mandioca cultivada por produtores locais da região de Araripina (PE).

O produto foi criado para homenagear Pernambuco e a população – o que explica as cores do rótulo, que lembram a bandeira do Estado.

A bebida é comercializada em garrafas de vidro nos tamanhos 300 ml e 600 ml. Por enquanto, está disponível em Pernambuco.

A cerveja Pilsen é um ótimo acompanhamento para frutos do mar, peixe e amendoim.



FACCHINI É REFERÊNCIA EM IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Líder em implementos rodoviários no País, a Facchini possui ampla experiência em produtos para o transporte de bebidas. Destaque para o Semirreboque de 28 pallets com porta traseira, que flexibiliza a entrega em locais que precisam da retirada de itens por esse meio.

O revendedor que fechar negócio com a empresa pode contar com semirreboques equipados com suspensão 100% pneumática, componente moderno que possibilita melhor distribuição de impacto entre os eixos das rodas ao ultrapassarem uma lombada, por exemplo.

"Ele absorve cerca de 60% da trepidação do caminhão na via, que contribui para a preservação das bebidas transportadas", comenta o gerente Comercial da Facchini, Ismael de Carvalho. O implemento é indicado para operações de Puxada e Entrega.

Com quase 70 anos de atuação no mercado, a Facchini fabrica em torno de 3.000 produtos por mês. "Fabricamos cerca de 80% das peças e componentes utilizados nos implementos, o que aumenta a performance e durabilidade, além de agilizar o prazo de entrega", afirma Carvalho. Outro produto de destaque é o Bitrem para 40 ou 42 pallets. Indicado para rotas acima de 100 quilômetros, pois é voltado para levar uma carga maior, unindo segurança e tecnologia de ponta para as operações de transferência.



Recentemente, a parceira ampliou o seu campo fabril, contando com uma fábrica em Votuporanga (SP) dedicada exclusivamente à fabricação de produtos para o setor de distribuição de bebidas. "As carrocerias também são produzidas nessa unidade e nas nossas instalações de São José do Rio Preto (SP)", explica.

Aliada à ampliação da capacidade fabril, a Facchini também investe em inovação: 90% do corte do aço utilizado nos produtos fabricados pela Facchini são a laser. "Esse método proporciona melhor qualidade

no acabamento e no design, entre outras vantagens", conta.

A empresa, que participará da ExpoConfenar 2019, celebra mais um ano de parceria com a Confederação. "Com a chegada da Ingramax como contratada pela Confenar, o processo de comercialização e atendimento à Rede de Revendas foi aprimorado ainda mais. Agora contamos com uma plataforma que oferece mais praticidade nas operações. Percebemos mais agilidade e aumento no volume de negócios", diz o gerente.



MODERNA OFERECE CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA A REDE DE REVENDAS

A Indústria de Plásticos e Móveis Moderna confirma sua presença na ExpoConfenar 2019, que acontecerá entre os dias 14 e 16 de agosto. Parceira da Confederação desde o início, a empresa apresentará seus modelos de mesas, cadeiras e banquetas em plástico; mesas e cadeiras dobráveis feitas de aço e plástico; e banquetas e mesa dobrável com altura de balcão.

Criada em 1967, atualmente, a companhia tem um parque industrial que compreende mais de 45 mil metros quadrados no Centro Industrial de Contagem (MG) e está entre as principais empresas do mercado de móveis empilháveis em plástico, além de ser referência em tubos e perfis em aço para a construção civil e utensílios domésticos. Há mais de 30

anos, tem experiência na fabricação de produtos nos padrões das marcas da Ambev.

“Os produtos fabricados com design italiano e material de alta qualidade contam com protetor UV para prolongar a vida útil e suas cores”, explica o diretor da empresa, Paulo de Oliveira Campos. Com o projeto feito por meio de programas matemáticos para simular impactos e torções, as cadeiras e poltronas atendem aos padrões do Inmetro com margem de segurança.

Os itens contam com cores e logotipos Ambev atualizados, conforme os padrões estabelecidos pela Companhia. “Com o auxílio dos nossos fornecedores desenvolvemos a formulação para criar a cor solicitada. Também utilizamos as técnicas *in-mold label* e

silk-screen para aplicar em nossos produtos”, conta Campos.

Além disso, a Moderna tem um departamento de Vendas bem estruturado e que conta com colaboradores prestativos para atender nossos parceiros com cordialidade e agilidade. “Temos representantes comerciais cobrindo todo o território nacional e diversas lojas”, reforça o diretor.

Para as entregas, a empresa possui em seu setor de Logística uma frota de caminhões próprios e vários terceirizados cadastrados, além de colaboradores treinados para agilizar a entrega. “Participar da Feira de Negócios da Confenar é de suma importância, pois ali encontramos nossos clientes, parceiros e amigos para um bate-papo informal, solidificando nossa parceria”, destaca.





TECNOLOGIA DE PONTA EM LIMPEZA É COM A KÄRCHER

Especializada em equipamentos profissionais de limpeza como varredoras, secadoras e lavadoras de piso, a Kärcher apresenta novidades em condições especiais para as revendas. “São produtos que reduzem o custo de limpeza dos Armazéns por meio da mecanização, além de contribuir para a qualidade no armazenamento das embalagens de bebidas”, explica o gerente Key Account da Kärcher Brasil, Lucas Debortoli.

Para este ano, a empresa destaca a linha de equipamentos de operador a bordo e também a de modelos tracionados, como a

lavadora e secadora de piso linha **BD 50/70 R**. “Ela gera uma limpeza mais rápida e eficiente para Armazéns de médio e grande porte, com menor consumo de água, economia de custo operacional e melhor resultado.”

Parceira da Confenar há dois anos, a empresa destaca a importância dessa atuação em conjunto. “Essa atuação representa para nós uma importante extensão do acordo já existente com a Ambev, além de ser uma oportunidade de apresentar nossos produtos para uma Rede com demanda de limpeza e que se moderniza a cada ano”, conta o gerente.

Confira alguns modelos de destaque:

Varredora KM 70/15 C – Indicada principalmente para pisos planos, conta com faixa de varrição de 700 mm e reservatório removível de coleta, com capacidade útil de 20 litros.

Lavadora e secadora de piso BD 50/50 C Classic – Recomendada para áreas com até 5.000 metros quadrados, possui alto poder de manobra, performance ágil e proporciona limpeza ampla com qualidade uniforme.

Lavadora e secadora de piso BD 50/70 R – Movida a bateria e permite um operador a bordo, podendo limpar até corredores estreitos. Conta com cabeçotes do tipo disco e reservatórios de 70 litros de água limpa e 75 litros para água suja.

Aspirador de pó e líquido NT 65/2 Eco (220 V) – Compacto, conta com grande reservatório com sistema de desligamento automático das turbinas de sucção quando estiver cheio, além de rodas maiores com freio frontal, que gera mais mobilidade e segurança ao usuário.

Lavadora de alta pressão HD 10/18 Maxi (220V) – Para uso diário, é conhecida por sua robustez, resistência e baixo desgaste. Possui válvula multifuncional com recursos de regulagem de pressão e vazão.



MSI SAT RASTREADORES TEM SOLUÇÕES DE TELEMETRIA

Com 15 anos de atuação, a MSI SAT Rastreadores é uma empresa brasileira especializada na criação e no desenvolvimento de *software* e *hardware* para rastreamento em veículos como carros, motos e caminhões. A empresa é pioneira no lançamento da solução Tech Safety, sistema de monitoramento em tempo real que conta com telemetria, tecnologia própria que permite a possibilidade de personalização para atender aos padrões Ambev e necessidades específicas das revendas, bem como os requisitos do *Distribution Process Optimisation* (DPO).

Aplicável em vários veículos, no caso de caminhões, a ferramenta oferece funções que permitem o controle do deslocamento, velocidade e de outros itens referentes ao veículo e à direção.

A empresa também se orgulha de ser um dos portfólios mais completos em soluções de monitoramento para motos, tendo em sua carteira mais de 2.500 motocicletas em todo o País. "O nosso diferencial, além do atendimento personalizado, rápido e sem burocracia, é que estamos especialmente mantendo para toda a frota Confenar nossos preços sem qualquer al-

teração há três anos", afirma a diretora da MSI SAT, Maria Cecilia Binotto Brognoli.

A MSI SAT traz uma ótima notícia: a empresa participará da ExpoConfenar 2019 na qual apresentará seus produtos e novidades na Feira de Negócios. Cecilia destaca a importância desse relacionamento com a Rede de Revendas.

"Parceria boa é aquela que gera respeito e confiança a todos os lados. As distribuidoras associadas à Confenar nos trazem o privilégio de já estarem conosco e comprovam isso. O time MSI SAT sente-se honrado pela confiança!"



Rastreador do Tech Safety ao lado de uma caneta para comparativo de tamanho

MSI SAT oferece telemetria completa para caminhões, com:

Controle de deslocamento real –

Geração de relatório que indica deslocamento real dos veículos, após atingir a velocidade superior a 15 quilômetros por hora;

Monitoramento de velocidade por

condição climática – Mais controle da velocidade em piso molhado;

Controle de desgaste de embreagem

– Ao ultrapassar mais de sete segundos com o pé na embreagem, o sistema gera um aviso como alerta.



OTIMIZE OS CUSTOS DE MANUTENÇÃO DO SEU CAMINHÃO

Potencializar o custo-benefício de um caminhão e, consequentemente, aumentar o seu valor de revenda já é um ótimo argumento para justificar os cuidados com a manutenção. Essa prática traz mais benefícios ao proprietário, afinal, um veículo bem cuidado, de acordo com as orientações do manual de fábrica, demanda menor custo operacional, porque os gastos de consumo de combustível e lubrificantes, assim como de peças de reposição, ficam dentro do padrão ideal.

Os ganhos para o frotista podem ser ainda maiores

As revisões feitas por meio dos planos de manutenção **seguem os mais rigorosos padrões de qualidade estipulados pela fabricante**

quando ele contrata planos de manutenção oferecidos pelos fabricantes. Essa modalidade de serviço, em alta no mercado, assegura benefícios como o uso de peças genuínas, mão de obra especializada e atendimento programado, conforme a conveniência do cliente. Assim, o proprietário do veículo tem a qualidade de manutenção assegurada, seja ela preventiva ou corretiva, conforme o plano adquirido. Além disso,

o melhor: tem previsibilidade de custos, podendo administrar melhor as despesas operacionais de sua frota.

É importante notar

também que as manutenções preventivas são a base para evitar a indisponibilidade dos veículos por problemas mecânicos e, por isso, se tornam essenciais em qualquer operação. As revisões feitas por meio dos planos de manutenção seguem os mais rigorosos padrões de qualidade estipulados pela fabricante. No caso da Mercedes-Benz, por exemplo, há um *checklist* que o mecânico do concessionário precisa seguir para verificar mais de 100 itens, como apertos de componentes e lubrificações, além dos serviços básicos de troca de óleo e filtros.

Não realizar as manutenções preventivas conforme a especificação do fabricante é o erro mais comum em qualquer operação. Mão de obra sem qualificação, componentes do mercado paralelo e óleo, filtros e combustível fora da especificação prejudicam o bom funcionamento do veículo e causam desgastes prematuros em todo o sistema.

Na hora da manutenção, escolha um especialista. Assim, seu caminhão garante baixo custo operacional, maior vida útil, mais segurança e, reforçando, melhor custo-benefício e maior valor de revenda.



Silvio Renan,
diretor de Peças e
Serviços ao Cliente
da Mercedes-Benz
do Brasil





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

ENVIE SUAS IDEIAS
PARA O E-MAIL
CONFENAR@PLANIN.COM.



Organização nos ambientes

Confira algumas dicas para beneficiar seu dia a dia no local de trabalho:

- Mantenha objetos em locais fixos (como folhas de sulfite, chaves, canetas e pastas). Isso torna a rotina mais prática, facilitando a localização dos itens, especialmente quando mais precisar;
- Procure organizar os objetos em seu local de trabalho de acordo com a frequência de uso. Itens mais utilizados devem estar bem acessíveis, enquanto os raramente usados podem ser guardados em compartimentos como gavetas e armários;
- Um item que você precisa se desfazer pode ser exatamente o que seu colega precisa. Separe e indique para a área de Gente e Gestão da revenda.

* Fontes: Catho/Revista PEGN/99 Empresas



Livro – Sem Cortes

Um dos principais especialistas em recuperação de empresas, o executivo Claudio Galeazzi lançou sua autobiografia empresarial. O livro atrai pelas histórias saborosas que relata e importantes ensinamentos para a gestão de ne-

gócios em crise financeira ou em situações de estagnação no mercado. Galeazzi atuou nos principais grupos corporativos do Brasil, como Pão de Açúcar, BRF e Lojas Americanas – que pertence ao 3G, fundo de investimento que controla a Ambev.

Autor – Claudio Galeazzi com Joaquim Castanheira | **Editora** – Portfolio Penguin
Ano – 2019



Filme – O primeiro homem

Vencedor do Oscar 2019 como Melhor Efeito Visual, o filme traz a trajetória do astronauta norte-americano Neil Armstrong (Ryan Gosling) nos últimos anos até ser o primeiro homem a pisar na Lua, em 1969, feito que completará 50 anos em julho deste ano. Fugindo de um tom épico, o longa, que é baseada no livro de James R. Hansen, expõe de forma humanizada os desafios que o astronauta teve que lidar na época.

Direção – Damien Chazelle | **Ano** – 2018





QUEREMOS SABER SUA OPINIÃO SOBRE OS CONTEÚDOS 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!



"A Revista Confenar ficou moderna e atra- tiva, sempre trazendo conteúdos atualizados e, principalmente, a tro- ca de informações entre as revendas. A matéria 'Seals 2019: a hora é agora' está excelente.

Fui ao evento pela primeira vez, após receber o convite da nossa diretoria, e fiquei surpresa pela dimensão e qualidade, além de propor- cionar conhecimento, destacar resultados e trazer as próximas diretrizes da Companhia. Também pude vivenciar o reconhecimento mágico do Programa de Excelência Ambev. Sai de lá com a certeza de que 'A hora é agora' e com vontade de subir no palco em breve pela minha revenda!"

Juliana Maria Soares Muller – gerente
de Gente e Gestão da Bebidas Príncipe, de
Joinville (SC).



"A matéria que mais me agradou na edição 86 da Revista Confenar foi a 'Inovação na práti- ca', com a divulgação dos quatro ganhadores e das práticas do 'Pro- grama Melhores Práti- cas 2018', premiados na Convenção Anual da Confenar. Além de mais um reconhecimento aos vence- dores, a ação incentiva a inovação nas revendas e promove *benchmarking* para toda a Rede, compartilhando com todos a aplicabilidade e as principais vantagens dos projetos."

Thaís Marcasinio Poli – executiva
Administrativa Financeira do Grupo Cemar
(Gurupi, TO) e Temar (Palmas, TO).





DIVIRTA-SE!

VOCÊ SABE
IDENTIFICAR
AS MARCAS
E OS TIPOS
DE CERVEJA?
INDIQUE AS
OPÇÕES E
TESTE SEU
CONHECIMENTO
CERVEJEIRO.



A Sweet Stout

~~X~~ Standard American Lager

C Imperial Índia Pale Ale (IPA)

D Premium American Lager

E Robust Porter

F German Schwarzbier

G Belgian Blond Ale

H Standard American Lager

I Premium American Lager

J Brazilian Pilsner



COSTÃO DO
SANTINHO

Costão

aqui é festa

Aproveite que vai participar do evento Agenda Confenar 2019, em Florianópolis, e traga sua família para curtir o melhor resort de praia do Brasil no fim de semana posterior ao evento, com tarifas exclusivas para esse período.

www.costao.com.br