

revista



Maio/Junho 2019 | Ano 15
Número 88

ENTREVISTA

Laura Aguiar, mestre
cervejeira da Ambev,
traz dicas importantes
para as revendas
Pág. 8



DO CAMPO AO COPO

Fique por dentro das
características e
novidades da
cerveja Original
Pág. 24



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

www.facebook.com/Confenar

FOCADOS EM PESSOAS

Profissionais de Gente e Gestão
das revendas comentam sobre as
conquistas e os desafios da área



CABINE MAIS ESPAÇOSA DO SEGMENTO



MAIOR CAPACIDADE DE CARGA



IDEAL PARA 6 PALLETS



VERSÃO VUC



Delivery 13.180. Sob medida para o seu negócio.



Imagens meramente ilustrativas.
Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

novodelivery.com.br



**Caminhões
sob medida**

**DIRETORIA EXECUTIVA****Presidente**

Carlos Eduardo Lang

Vice-Presidente

Murilo Duque G. de Souza

Diretoria

Adriana Cássia Neves

André Stormowski

Ataide Gil Guerreiro

Carlos Fuão

Mário Peres

Pedro Luiz Ciccotti

Thelmo Cargnelutti Jr.

Valtacíri Nei Ribeiro

Veriano Lima Júnior

Victor Cirne de Simas

Vínicius 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

Carolina Grassmann

confenar@planin.com

Designers Gráficos

Antonio Albino

Gabriel da Mata

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

Presidente compartilha novidades da Agenda Confenar 2019 e cita os benefícios do evento para as revendas

5 DE OLHO NA MÍDIA

Veja os destaques sobre a Confenar e a Rede na Imprensa

6 RADAR CONFENAR

Adilar Blanger e Paulo Tosello, VPs Regionais, comentam sobre suas trajetórias e os objetivos para este ano



● DESTAQUES

8 ENTREVISTA ▶

Laura Aguiar, mestre cervejeira da Ambev, traz dicas e destaca a importância da cerveja no País

10 ESPECIAL ◀

Confira as boas práticas sustentáveis da Confenar e das revendas que beneficiam o meio ambiente

12 CAPA ▼

Profissionais de Gente e Gestão das distribuidoras falam sobre conquistas, desafios e tendências da área



● NOSSAS REVENDAS

18 PELA REDE

Saiba quais são as novidades da Agenda Confenar 2019 e as ações das distribuidoras associadas

21 HISTÓRIA DE VIDA

Edinho Armani, da revenda São Rafael (Linhares, ES), comenta sobre sua trajetória nesse mercado

● NOSSOS PRODUTOS

24 DO CAMPO AO COPO

Descubra curiosidades da cerveja Antarctica Original, que chegou ao mercado na opção em lata

26 AMBEV EM FOCO

Programa SAVEh e a água AMA, da Ambev, conquistam bons resultados no Brasil

● NOSSOS CLIENTES E CONSUMIDORES

22 AQUI TEM AMBEV!

Espetaria Barão é sinônimo de qualidade em gastronomia e bebidas em Gurupi (TO)

23 PALAVRA FINAL

O auditor fiscal Esdras Avelino dos Reis conta sua experiência com a cerveja Stella Artois

● NOSSOS PARCEIROS

28 NEGÓCIO CERTO

Confira as novidades da NR Corretora, Truckvan, Volkswagen Caminhões e Ônibus e Bradesco

32 TOME NOTA

Dayane Silva, da Lalan do Brasil, indica medidas para evitar riscos de acidentes no trabalho

● SAÍDEIRA

33 FICA A DICA 34 FALA, LEITOR! 35 PASSATEMPO

RUMO AO AGENDA CONFENAR 2019

Participar do tradicional Agenda Confenar é uma oportunidade exclusiva para a Rede de Revendas. Vamos nos reunir na Convenção Anual para a troca de experiências e para preparar as distribuidoras para o futuro. Vamos, também, possibilitar que profissionais compartilhem as novidades sobre suas operações por meio de boas práticas de todas as regiões do Brasil. Neste ano, focaremos no conceito **Somos +**, que reflete os diferenciais da nossa Rede – como proatividade, excelência e união – para enfrentar os desafios do setor.

O encontro deste ano foi desenhado para permitir grande geração de negócios, com o apoio de diversos fornecedores que estarão expondo seus produtos e serviços na nossa tradicional feira de parceiros da Rede. Será uma ótima chance para se preparar para as operações da alta temporada, adquirindo novos itens com condições especiais. Neste ano, a feira estará recheada de novas ofertas.

A Confenar tem como uma de suas principais diretrizes capacitar as pessoas para o nosso negócio. Pensando nisso, o Agenda Confenar reúne vários profissionais renomados de diversas áreas, que nos ajudam a pensar além dos muros de nossas revendas, com exemplos importantes de gestão e de tendências empresariais.

Na palestra Momento Presidente, apresentaremos líderes que estão se

destacando com novas ideias, mostrando situações de sucesso em seus mercados de atuação. Os palestrantes também irão compartilhar tendências e temas que nos ajudarão a estarmos ainda mais atentos.

Esperamos você e seu time no Agenda Confenar 2019, que acontecerá entre os dias 14 e 16 de agosto, em Florianópolis (Santa Catarina).

O evento será no Costão do Santinho Resort, um maravilhoso hotel, com muita estrutura e conforto.

Estamos certos de que o Agenda Confenar possibilitará uma experiência inesquecível para a Rede. Teremos outras novidades no evento deste ano e a tradicional ação Carbono Compensado, em parceria com a Mercedes-Benz, que reverte os gases de efeito estufa gerados no local por meio de mudas plantadas em uma área estratégica do Brasil.

Além disso, a nossa parceira Integramax está realizando estudos de uso de energia fotovoltaica, que poderão beneficiar as atividades das revendas, com mais economia e inteligência para proteger nossa frota e o meio ambiente.

Está no DNA da nossa Rede de Revendas a superação. Contamos com sua presença e de toda a sua equipe na Convenção Anual para, juntos, aprimorarmos o nosso negócio.

Boa leitura!



Carlos Eduardo Lang,
presidente da Confenar.



CONFIRA OS DESTAQUES DA CONFENAR NA IMPRENSA BRASILEIRA



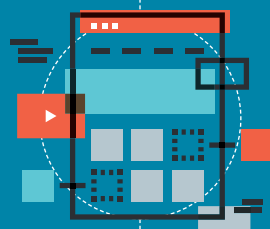
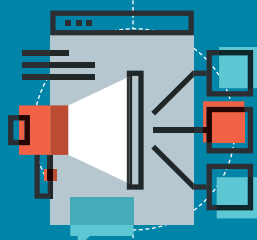
Sede para mais contratos

‘Acreditamos que o setor está caminhando para voltar a crescer, com o cenário brasileiro indicando, no geral, boas oportunidades e algumas boas notícias’, diz o presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang. A opinião do executivo está calcada na perspectiva de oxigenação do ambiente econômico nacional, com o início de um novo governo no ano de 2019.”



Confenar amplia parcerias e promove novas oportunidades para a Rede de Revendas

A Confederação anuncia o fortalecimento de sua base de parceiros, com a promoção de novos benefícios e oportunidades para a Rede de Revendas associada. Entre as novidades na área de educação, em uma iniciativa da diretoria de Gente e Capacitação, a Rede de Revendas vai ter a oportunidade de expandir seus conhecimentos com os cursos da Universidade Estácio de Sá. Outra novidade é a criação de novas condições para a aquisição de motos Honda. Parceira da Confenar há mais de 15 anos, a Honda se orgulha por oferecer modelos de motocicletas que fazem a diferença nas revendas.”



O setor de logística e expectativas positivas para 2019

‘O Brasil está em fase de mudança. Vivemos um período de ajustes econômicos, e a expectativa que a economia nacional melhore é cada vez maior. A positividade ronda o mercado e os executivos acreditam que, com uma possível recuperação nacional, poderemos finalmente dispersar o clima de instabilidade e incerteza, caminhando rumo ao futuro. Afinal, já se tem observado a retomada de alguns setores da economia e uma predisposição maior das pessoas em consumir, formando um cenário vantajoso – e como há tempos não se via – para as revendas.’



Confenar amplia parcerias e promove novas oportunidades para a Rede de Revendas

‘Um dos pilares de nossa Confederação é propiciar às revendas associadas acesso a novas tecnologias, insumos, produtos, serviços e soluções’, afirma Pedro Luiz Cicotti, diretor da Área de Negócios da Confenar. Por meio do relacionamento com fornecedores renomados do setor logístico, a Confederação estabelece parcerias que proporcionam recursos e vantagens às empresas e colaboradores da Rede de Revendas, sempre com o melhor custo possível. Para fazer a gestão das atuais parcerias e identificação de novos fornecedores parceiros, desde 2017, a Confederação conta com a Integramax Brasil.”

TRABALHANDO PELOS MELHORES RESULTADOS



Adilar Blanger é vice-presidente da Regional Sul da Confenar, composta por 17 revendas localizadas no Paraná, Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Seu trabalho é manter os responsáveis pelas operações informados sobre todas as novidades, negociações e comunicados que ajudem no desenvolvimento de negócios e no relacionamento com a Companhia. “Nossa função é colaborar com os vários aspectos da nossa Rede de Revendas, sempre fornecendo suporte contínuo para as demandas regionais”, comenta.

Revendedor Ambev desde 1985, Blanger começou a atuar no setor com a revenda ACB em uma pequena área no Oeste de Santa Catarina. “Tínhamos apenas cinco funcionários e uma venda mensal aproximada de mil dúzias (que cor-

responde a 75 hectolitros, atualmente) de cerveja Skol Pilsen 600 ml”, conta. Realizando um bom trabalho e com uma enorme força de vontade, a distribuidora, com sede em Joaçaba (SC), cresceu em suas operações na região.

Em 2004, ele foi eleito presidente da Associação das Revendas Ambev de Santa Catarina (Assorev – SC).

“Com a evolução da Companhia para transformar as operações em Trimarca, nossa associação fez o mesmo movimento, permanecendo somente a Regional atual, da qual sou vice-presidente”, afirma. Blanger também integrou o Comitê de Frete e Carreto por 12 anos até dezembro de 2018.

Neste ano, o VP da Regional Sul continua atuando em conjunto com as revendas para conquistarem os melhores resultados, inclusive em

negociações com a Companhia. “Todo esse trabalho tem como objetivo manter a continuidade saudável de nossas operações para que possamos conquistar cada vez mais resultados e participação de mercado”, diz.

Blanger ainda destaca a meta de manter os resultados no programa do *Sales and Distribution Optimisation* (SDPO), da Ambev, com o objetivo de ter quatro revendas regionais qualificadas e duas certificadas. “Tenho certeza que a nossa Rede vai buscar isso com todas as forças. Com o intuito de colaborar e elevar ainda mais o nível das operações, iremos promover workshops no segundo semestre”, afirma.

Ele deixa um recado especial às revendas da Regional: “Atingiremos nossos objetivos neste ano. Se nos mantivermos unidos, a Confenar sempre irá lutar por nossas demandas. Sejam sempre firmes em seus propósitos, pois somos a maior Rede de Revendas do Brasil e do mundo, e continuaremos fortes, com a Ambev, vencendo juntos todos os desafios!”



Adilar Blanger,
vice-presidente da
Regional Sul

REPRESENTANDO A FORÇA DAS REVENDAS PAULISTAS



Paulo Tosello é vice-presidente da Regional São Paulo. Sob sua liderança está um importante grupo de 14 revendas e suas filiais no Estado. Essa frente de comunicação tem como objetivo reforçar o contato das distribuidoras com a Confenar e a Cervejaria Ambev, e trabalhar as demandas necessárias para o negócio por meio dessa importante parceria.

Tosello nem sempre atuou no setor de distribuição de bebidas. Formado em engenharia civil pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC – Campinas), em 1988, ele atuou na construção civil até 1993, quando decidiu seguir um novo rumo em sua vida. “Houve um momento que vi que esse setor

não era mais promissor para mim, então consegui uma oportunidade de empreender em outro segmento”, explica o VP.

Focado em seu novo sonho, com sua esposa, Simone Tosello, e em parceria com suas cunhadas, Luciane Martins e Cristiane Costa, todas atuando como sócias, ele comprou uma operação já existente e fundou a Ativa Bebidas, em Piracicaba, interior de São Paulo.

Além de trabalhar nesse mercado como revendedor, ele atua na Confenar desde sua criação, em 2002. Antes disso, Tosello já tinha experiência atuando em entidades representativas do setor, tendo integrado à Federação Nacional das Associações dos Distribuidores de

Produtos Skol Caracu (Fenadisc) como presidente regional da entidade em São Paulo – Interior (nomeada na época como Associação dos Distribuidores de Produtos Skol Caracu, Adisc-SPI).

Na Confenar, o VP Regional já participou de vários comitês e de negociações com a Ambev, além de atuar como diretor Comercial e de Frete e Carreto.

De acordo com Tosello, a atuação dos vice-presidentes regionais envolve um trabalho de comunicação importante, representando as revendas.

“Somos o principal elo entre a Confenar e as distribuidoras associadas. Levamos as demandas da Rede para a Confederação e também repassamos as conclusões e os benefícios que essa relação proporciona”, afirma.

Para 2019, ele reforça a importância dessa ação regionalmente. “Que a Rede de Revendas continue confiando no trabalho e na dedicação dos diretores, conselheiros e dos vice-presidentes regionais. Somos fortes e, juntos, conquistaremos muitos resultados!”, destaca.



Paulo Tosello
vice-presidente da
Regional SP

Cerveja: uma paixão NACIONAL

Mestre cervejeira da Ambev fala sobre a importância da bebida no País

siva sobre o tema que a especialista concedeu para a equipe da Revista Confenar.

Como foi a sua trajetória profissional na Ambev até hoje?

Ingressei na Cervejaria em 2007 como estagiária. Comecei em um projeto que permitiu que eu me desenvolvesse e me apaixonasse cada vez mais por cerveja. Após um ano nesse cargo, fui contratada para trabalhar na empresa. Em seguida, fiz um curso técnico em cervejaria e fui estudar durante seis meses nos Estados Unidos, na Universidade da Califórnia, onde me formei mestre cervejeira. Quando retornei ao Brasil continuei trabalhando na Companhia, especificamente nas

áreas de Processo e Qualidade e, depois, no Centro de Desenvolvimento em 2013. Após isso, decidi me especializar ainda mais, me tornando *beer sommelière* e fazendo mais alguns cursos de MBA dentro da própria Ambev. Atualmente, sou *head* Industrial de Cervejas Artesanais, cargo que tem como função gerenciar os resultados, qualidade e tudo que envolve as cervejas artesanais.

Qual é a relação do consumidor brasileiro com a cultura cervejeira?

A relação cada vez mais é de interesse e de busca por conhecimento cervejeiro. O consumidor está se mostrando curioso e quer entender melhor sobre novos estilos, sabores



“Todos os dias,
vemos que a
cultura do
conhecimento
cervejeiro
passou a
fazer parte
da conversa
do brasileiro”

e tudo que envolve a bebida que está consumindo. Começando pelos ingredientes, passando pelos processos e etapas de produção, curiosidades sobre temperatura, estilos de copos, entre outros pontos. Todos os dias, vemos que a cultura do conhecimento cervejeiro passou a fazer parte da conversa do brasileiro.

Acompanhando as tendências do mercado, quais são os principais produtos lançados pela Ambev nos últimos anos no Brasil, que mostram o potencial inovador da Companhia?

Posso citar dois rótulos lançados entre 2018 e o início de 2019. Ambos, inclusive, criados no nos-

so Centro de Inovação e Tecnologia (CIT), no Rio de Janeiro (RJ). A recém-lançada Skol Puro Malte, por exemplo, passou por um processo único de produção, que levou cinco anos para ser desenvolvida em uma parceria entre especialistas brasileiros e belgas. Já a Skol Hops também é puro malte, mas um pouco diferente. Sua receita é feita com um *blend* exclusivo de lúpulos o que confere sabor marcante, mantendo a sensação refrescante a cada gole. Esse *blend* foi desenvolvido especialmente para a marca e foi usado pela primeira vez por uma cerveja de alcance nacional, como a Skol.

Quais foram as principais inovações da Companhia nos últimos anos no processo de fabricação da bebida?

Sem dúvida, a inauguração do CIT, localizado no Parque Tecnológico da Universidade Federal do Rio de Janeiro, em agosto do ano passado, foi um divisor de águas para o nosso jeito de criar cervejas. O centro, que é o 6º do grupo AB InBev no mundo, tem como missão desenvolver novas receitas, embalagens e bebidas. Inovação, qualidade e tecnologia relacionada ao

universo cervejeiro e ao futuro da bebida são as bases do CIT. Lá, inclusive, foram desenvolvidas as já citadas Skol Hops e a Skol Puro Malte. Além dessas, a versão em lata da Original também foi desenvolvida nesse local.

Que elementos contribuem para manter a qualidade de sabor na cerveja?

São inúmeros os fatores, desde as matérias-primas, processos, transporte, armazenamento e a forma de servir, que podem influenciar. Mas, para citar alguns pontos que colaboram com a qualidade após a cerveja já estar envasada, podemos falar sobre a posição das garrafas e latas durante o armazenamento. O ideal é nunca deitar a bebida para minimizar o contato com oxigênio presente na embalagem e assim evitar uma possível perda de frescor. A exposição à luz do sol é outro fator que pode ser prejudicial, especialmente ao lúpulo. Mesmo que por pouco tempo, é muito importante evitar esse contato, já que a bebida pode ter seu aroma e sabor alterados.

Para os pontos de venda (PDVs), quais são as dicas que a equipe da revenda pode fornecer?

Na hora de servir, vale valorizar a espuma. Essa camada ajuda a manter a temperatura ideal da cerveja no copo, minimiza a perda de gás e reduz o contato da bebida com o ar, evitando sua oxidação e mantendo o aroma e qualidade do líquido. Por fim, é importante reforçar que alterações bruscas de temperatura são péssimas para cerveja. Por isso, vale evitar ligar e desligar a geladeira e, também, colocar e retirar a cerveja do congelador várias vezes.



ZELANDO PELO MEIO AMBIENTE

Boas práticas ambientais das revendas permitem crescimento econômico sustentável, com benefícios para o planeta

Fomentar práticas sustentáveis é uma tendência cada vez maior entre as empresas, e as revendas estão fazendo sua parte. Essa realidade é algo contínuo na Rede e a Confenar apoia essa ideia atuando para isso, beneficiando o meio ambiente e garantindo a longevidade dos negócios.

Um exemplo de boa prática ambiental é a ação **Carbono Compensado** da Confenar. Desde 2010, o projeto calcula o total de gases de efeito estufa gerados durante o Agenda Confenar e converte a quantia em plantio de árvores para recuperar a flora de regiões desmatadas.

A iniciativa tem como objetivo contribuir diretamente para minimizar os impactos ambientais causados pela emissão de CO₂, além de auxiliar o restauro do ecossistema local e a preservação do curso dos

rios. O plantio tem o patrocínio da Mercedes-Benz do Brasil. Desde o início da iniciativa até 2018, foram plantadas 7.400 mudas. A edição 2019 da Convenção Anual também contará com a ação.

As revendas estão de olho em como expandir os negócios sem agredir o meio ambiente. Por isso, algumas ações voltadas para a sustentabilidade já estão sendo aplicadas.

De olho no futuro

O **Grupo Farid**, com sede em Itabirito (MG), além de apoiar o projeto Carbono Compensado da Confenar, o qual considera uma ação de incentivo com relação direta no contexto da sociedade atual, realiza ações voltadas à redução do consumo de energia.

Segundo o engenheiro geral do Grupo Farid, Bernardo Marquez, a



Carbono Compensado, iniciativa da Confenar, já registra o plantio de 7.400 mudas

revenda avalia regularmente o consumo de energia e a performance das usinas fotovoltaicas instaladas em cada uma das unidades há um ano. “Da mesma maneira, estamos implementando o controle e o racionamento da água usada em todas as revendas”, diz o engenheiro. Marquez conta que a redução do valor da fatura de energia elétrica já é identificada até mesmo nas unidades



da revenda onde não existem o método fotovoltaico. “Isso ocorre pela compensação da energia gerada nas demais unidades, pois, assim, é possível produzir eletricidade em uma usina e pedir à distribuidora local para direcionar a outra filial”, explica Marquez.

Para ele, a importância de manter ações desse tipo vai além da preservação do meio ambiente, é algo que garante a continuidade dos negócios, de forma benéfica ao planeta.

“O envolvimento dos colaboradores também é essencial. A educação corporativa e, principalmente, o engajamento de pessoas com seus valores e princípios alinhados ao perfil da empresa são os principais segredos para adesão”, comenta.

Cuidando dos recursos

Investindo em atividades em benefício do meio ambiente, a **Univale**, de Estrela (RS), está engajada na conscientização dos colaboradores e da comunidade em geral, alertando para a importância que o meio ambiente tem para nós e para as futuras gerações, por isso vem realizando ações nesse sentido.

Uma das iniciativas foi a participação na 13ª Edição do Viva o Taquari Vivo, ação voluntária que visa recolher o lixo do Rio Taquari, principal afluente na região central do Estado do Rio Grande do Sul, batizada de “Vale do Taquari”. Essa edição contou com a participação voluntária de colaboradores da revenda, que contribuíram para recolher quase quatro toneladas de resíduos das águas do rio. Para o diretor Operacional da Univale, Rui Alberto Grave, a ação reforçou o papel social da distribuidora na região. “Sabemos que devemos cuidar do meio ambiente. Infelizmente, as garrafas Pet vão parar em lugar

inadequado pela falta de conscientização da população. Por isso, é importante agirmos de forma direta para diminuir. Participar dessa atividade faz parte da cultura ambiental da empresa”, diz o revendedor.

A distribuidora de bebidas também possui outras iniciativas sustentáveis. “Arrecadamos tampinhas plásticas, que são doadas para a Liga Feminina de Combate ao Câncer, de Estrela (RS), e depois encaminhadas para empresas de reciclagem”, afirma Grave.

Conscientização do time

A revenda **Pau Brasil**, de Sousa (PB), também engajou seus colaboradores sobre o cuidado com a água. Para alertar os profissionais sobre a importância de economizar esse recurso, a distribuidora divulga imagens de conscientização em pontos estratégicos, como bebedouros, banheiros, corredores e redes sociais. A ação normalmente é realizada próximo ao Dia Mundial da Água, celebrado em 22 de março. Além disso, a empresa divulga a Água AMA, da Ambev, que direciona 100% do seu lucro para projetos que levam água potável para áreas do semiárido do País. Veja mais detalhes e resultados dessa ação da Companhia na seção **Ambev em Foco**.



Grupo Farid produz sua própria energia com tecnologia fotovoltaica



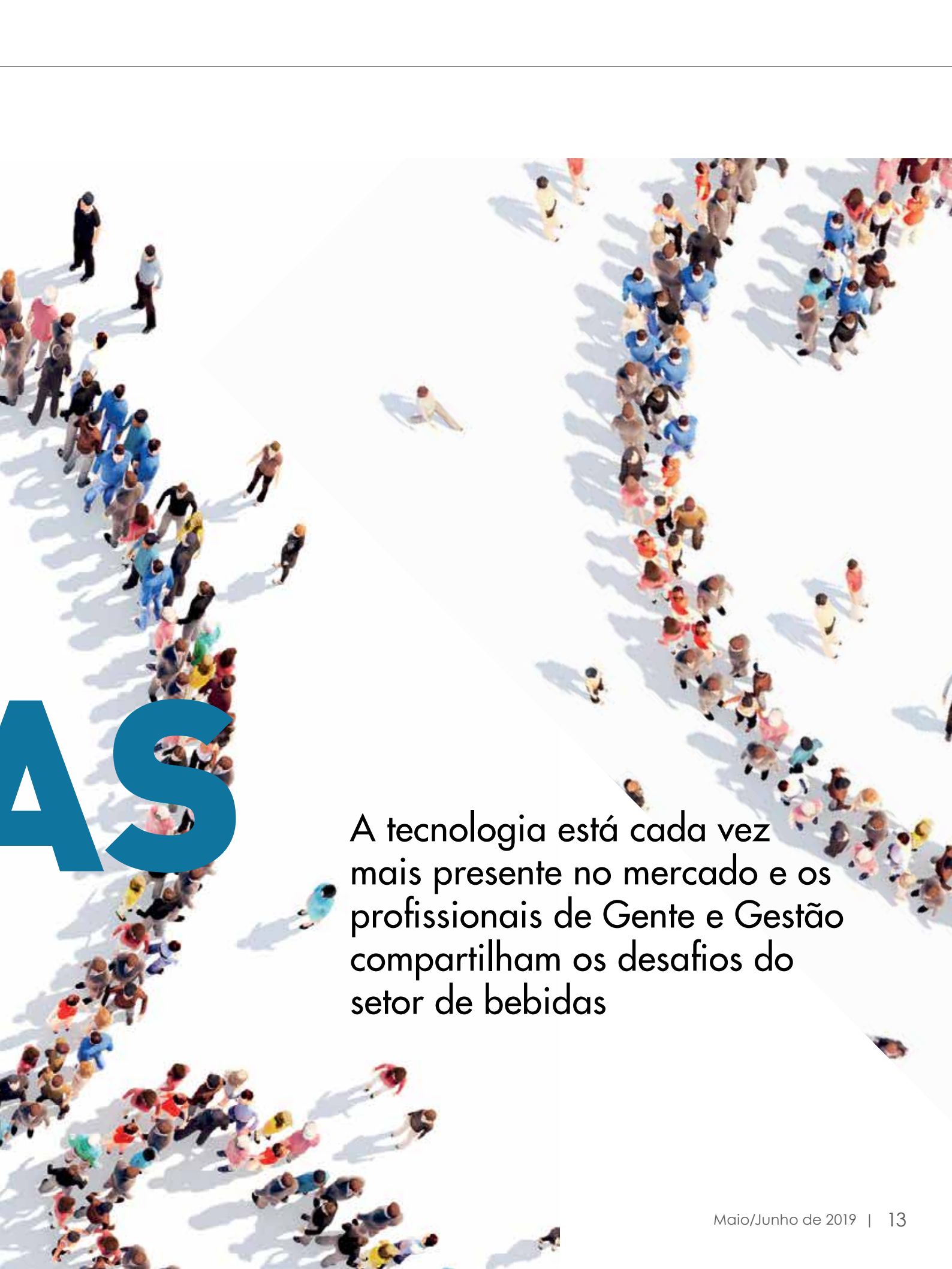
Univale participou de ação para tirar resíduos do Rio Taquari (RS)



Divulgação da revenda Pau Brasil sobre a importância da água



FOCO EM PESSOAS



AS

A tecnologia está cada vez mais presente no mercado e os profissionais de Gente e Gestão compartilham os desafios do setor de bebidas

O ritmo acelerado dos negócios comprova a frase de Thomas Edison que “talento depende de 1% inspiração e 99% transpiração”.

Quando equipes estão treinadas e juntas em torno de um propósito maior, os resultados de negócio surpreendem e as metas são atingidas com a participação e o envolvimento de todos. Cientes disso, todas as distribuidoras de bebidas associadas têm uma área essencial, a de Gente e Gestão, responsável por direcionar as ações voltadas ao bem mais precioso das empresas: as pessoas. Esse setor é fundamental para as revendas e, por isso, também celebramos na Rede o Dia do Profissional de Recursos Humanos (3 de junho).

“A Rede de Revendas tem atualmente cerca de 19 mil colaboradores em todo o País. A área de Gente e Gestão é fundamental para manter a essência do nosso negócio, pois é por meio dela que os profissionais das revendas têm mais qualidade de vida no trabalho e sabem do seu valor no dia a dia das atividades, com *feedbacks*, palestras, benefícios e treinamentos”, diz o diretor de Gente e Capacitação da Confenar, Vinícius Manfrim de Oliveira.

De acordo com o estudo da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-RS), o setor de Recursos Humanos emprega mais de 310 mil pessoas no País. Desse total, mais de 105 mil são especializados em Segurança do Trabalho e cerca de 15 mil em Medicina Trabalhista.

Para Oliveira, o segmento tem um foco estratégico para as revendas, mobilizando treinamentos e capacitação. Recentemente, com o apoio da consultoria Mapp, a Confederação promoveu um cur-

so com profissionais do setor e de outros departamentos das revendas em sua sede em São Paulo (SP). Os participantes receberam dicas que auxiliam na qualificação no *Distribution Process Optimisation* (DPO), com foco nos pilares Gente e Gestão, além de Segurança.

“Gostamos dos resultados e pretendemos abrir uma segunda turma. Essa ação faz parte do trabalho da Confenar em promover a capacitação da nossa gente”, destaca Oliveira.

Apoiando lideranças

Juliana Machado é coordenadora de Gente e Gestão da **União**, de Ijuí (RS). Na revenda desde 2005, já trabalhou como recepcionista, telefonista e no atendimento pós-venda. “Passei a auxiliar em atividades do Departamento Pessoal, que me despertou o interesse na área. Em 2012, ingressei como analista, depois gestora e, posteriormente, fui para meu cargo atual”, explica.

Dentre as competências necessárias para atuar na área, Juliana destaca a capacidade analítica para gerenciar dados e informações, além de monitorar indicadores e processos. Outros atributos envolvem criatividade para desenvolver atividades motivacionais, comunicar melhorias e ações sociais alinhadas com os objetivos do negócio.

A profissional conta que é preciso saber trabalhar as diferenças, personalidades e subjetividades dos funcionários, compreendendo

as necessidades deles e conciliando-as aos objetivos da revenda. “É importante saber ouvir colaboradores e líderes, reverter situações e equilibrar relações internas”, diz.

Juliana destaca a importância da área como apoio às lideranças. “Além dos treinamentos técnicos para a capacitação, nosso papel é também incentivar e motivar os líderes ao desafio diário de lidar com pessoas”, afirma. Ela ainda observa mudanças ao longo dos oito anos que atua no segmento, principalmente no aumento da valorização dos profissionais.

“É muito gratificante ver um funcionário satisfeito e que sinta orgulho de fazer parte da revenda, bem como um líder empolgado com seu time. Isso me motiva muito a continuar com meu trabalho.”

Segundo ela, a cultura Ambev inspira os profissionais para a superação diária.



Juliana Machado coordena a área de Gente e Gestão da União



Goulart é gerente desse setor e atua na revenda Menegazzo



Gente que move o negócio

Alcides Goulart Junior é gerente de Gente e Gestão da **Menegazzo**, com sede em Avaré (SP). Goulart, como é conhecido, foi contratado pela distribuidora no final de 1999 para a área Comercial. Ele também passou pelas áreas de Projetos e Financeiro, até assumir a posição atual, que ocupa há 14 anos.

Na parte de Comunicação, Goulart destaca a criação do jornal interno "O Choppinho" em 2011, que, posteriormente, evoluiu para o formato de TV. Ele também idealizou uma iniciativa solidária: associar os treinamentos da revenda com ações sociais, nos quais os colaboradores trazem leite longa vida, que são doados

para entidades assistenciais. "Essa ação virou uma marca registrada da Menegazzo", conta.

Para o gerente é necessário conhecer a estrutura corporativa, os valores, cultura e sonhos da empresa, além da legislação trabalhista, para alinhar as expectativas do colaborador aos da distribuidora. "Atuar nessa área é encarar desafios constantes, como o trabalho no desenvolvimento das lideranças no sentido de compartilhar a responsabilidade pelos treinamentos, reter talentos e cumprir os processos, como o do SDPO", comenta o gestor.

Segundo Goulart, a capacitação é um catalisador para a adequação aos processos da revenda.

da. "Quando a compreensão do colaborador em relação ao 'por que fazer' se transforma em 'para fazer', a identificação e aderência às mudanças ocorrem de forma consistente", reforça.

O gerente destaca ainda a importância do setor para as empresas. "Mais do que continuar no mercado, as organizações buscam o crescimento. Gente é o que move tudo isso", comenta Goulart, reforçando o orgulho que sente ao ver colegas selecionados por ele hoje serem líderes. "Fazer a ponte entre empresa e colaborador não é só garantir direitos e deveres, é conquistar o respeito e o reconhecimento entre as partes envolvidas", diz.





Raquel Gonçalves atua na área pelo Grupo Regra

Desenvolvendo pessoas

Integrante do **Grupo Regra**, com sede em Aparecida de Goiânia (GO), Raquel Gonçalves é gerente de Gente e Gestão na Matriz desde 2012. Ela afirma que as habilidades necessárias para atuar na área são liderança, organização, motivação e boa comunicação.

“Precisa também ter facilidade de relacionamento, saber contornar situações adversas, ter comprometimento com resultados, flexibilidade, sigilo nas informações confidenciais, saber planejar atividades, capacidade de persuadir, ter empatia, entre outros atributos importantes”, comenta Raquel.

Segundo ela, o maior desafio é encontrar profissionais qualificados no mercado. “A aplicação de um questionário de Perfil do Candidato nos permite ter mais assertividade nas contratações”, ressalta. Ela também destaca os investimentos da área em treinamentos e capacitação dos colaboradores para que possam entregar resultados consistentes e com ética.

Raquel conta que a revenda

sempre teve ótimas pontuações no Programa de Excelência (PEX) da Ambev. “Atingimos a certificação nos pilares Segurança e Gente, e reduzimos em quase 55% a rotatividade”, diz.

O segredo desse bom resultado, segundo Raquel, é levar a aplicação dos treinamentos muito a sério desde o primeiro dia do colaborador.

“Temos exclusivamente um coordenador para treinar, atualizar materiais e avaliar os participantes. Com isso conseguimos também outros bons resultados, como a padronização nos processos, evolução na média da comissão e premiações dos nossos colaboradores”, explica.

Para Raquel, atuar como gerente de Gente e Gestão representa desenvolver pessoas e agregar conhecimento que acrescentam em sua vida e na história do grupo. “Quero continuar desempenhando um papel de alto nível na revenda, alinhado aos demais talentos da empresa, buscando o desenvolvimento do time e gerando bons resultados para o negócio”, conta.

EVOLUÇÃO NAS EMPRESAS

De acordo com Aloísio Bueno Buoro, especialista em Recursos Humanos do Insper, a maior transformação do setor nas últimas décadas envolve o significado do colaborador para a empresa. “As companhias estão começando a perceber que a relevância do indivíduo é fundamental para qualquer negócio, além de oferecerem mais investimentos em treinamentos e capacitação – outra evolução dos últimos anos”, afirma o especialista.

Como mestre em Gestão de RH pela Universidade de São Paulo (USP), trabalha há quase 20 anos como consultor, atuando em clientes como a Cervejaria Ambev, além de ser professor do Insper, ministrando o MBA Executivo de Gestão de RH e temas como liderança, comportamento organizacional e planejamento estratégico.

O especialista indica que, no Brasil, precisamos ainda evoluir em alguns aspectos. “Uma empresa que enxerga a individualidade do colaborador, seu comportamento nos grupos que atua e como esses aspectos podem ajudar o negócio já possui um diferencial no mercado”, diz.

Para Buoro, os principais desafios do setor são o desenvolvimento de talentos, a criação de um time forte de líderes e o desenvolvimento de uma cultura empresarial diferenciada. “É preciso que as organizações mudem essa visão mais burocrática que possuem do RH e a enxerguem como uma área essencial para o desenvolvimento de seus negócios”, afirma.

Outro desafio envolve como lidar com um grande volume de dados sobre as pessoas – gerados de forma veloz por tecnologias e ferramentas de avaliação –, e como analisar e relacioná-los

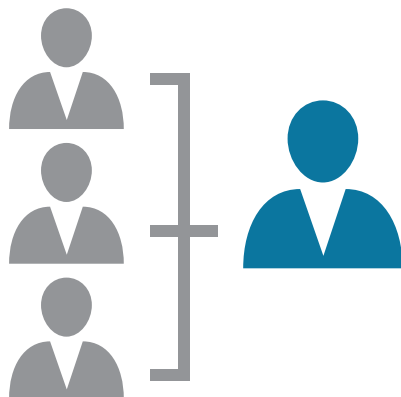
Tarefa gratificante

Segundo a gerente de Gente e Gestão da **Disbecol**, de Caicó (RN), Ludmila Mariz, as principais qualidades que um profissional da área deve ter são capacidade de gerenciar pessoas, boa visão sistêmica dos processos, flexibilidade e resiliência.

Ludmila, que atua há dez anos no setor, destaca algumas das principais conquistas realizadas durante o período, como as atividades desenvolvidas em Segurança do Trabalho. "Conseguimos ter uma cultura muito forte nesse sentido", afirma.

Ela ainda indica outras vitórias durante sua trajetória na revenda, como a evolução no aprimoramento da gestão de processos, treinamentos e ações de desenvolvimento das pessoas. Esse trabalho rendeu alguns reconhecimentos importantes para a distribuidora como o terceiro lugar no ranking nacional do reconhecimento do *Sales Process Optimisation* (SPO), no pilar Gente, e a certificação no *Sales and Distribution Process Optimisation* (SDPO).

"Ao buscar desenvolver essas



ações de capacitação de forma estratégica e vivencial, contribuímos para a formação de times aptos a utilizar as práticas e ferramentas dos manuais de SDPO, com o objetivo de ter os melhores resultados e visando sempre o processo pelo resultado", destaca a gestora.

Ludmila conta que atuar na área representa grande responsabilidade e satisfação ao liderar, desenvolver e cuidar do principal ativo de uma empresa: as pessoas. "Essa vivência profissional me inspira ser cada vez mais empática e a buscar o meu melhor, significa transformar vidas e ser transformada por elas", completa.



Ludmila Mariz é gerente de Gente e Gestão na Disbecol

com os objetivos da empresa. "Recursos tecnológicos, como a Inteligência Artificial, estão sendo aplicadas principalmente para avaliar o desempenho de colaboradores e na área de Recrutamento e Seleção, com ferramentas que analisam candidatos. Estamos vivendo essa revolução tecnológica e a expectativa é que seja mais intensa", explica.

Buoro aborda que o País tem um desafio em especial. "Aqui temos a questão de problemas relacionados ao nível de emprego e escolaridade, obrigando os profissionais de RH a trabalharem com métodos para suprirem deficiências nesses âmbitos", conta. Ele afirma que é importante o profissional sempre buscar qualificação. "O conhecimento é importante, mas é fundamental que esteja alinhado com os objetivos da organização", afirma.



Aloisio Buoro é professor do MBA em Gestão de Recursos Humanos do Insper



Agenda Confenar 2019: Somos +

A edição 2019 do Agenda Confenar, o maior encontro do setor de distribuição de bebidas do País, acontecerá entre os dias **14 e 16 de agosto, em Florianópolis (SC)**, proporcionando uma experiência profissional enriquecedora. O tema deste ano é voltado para o conceito Somos +, refletindo os diferenciais da Rede – como proatividade, excelência e união.

Essa é uma oportunidade exclusiva para os revendedores e suas equipes trocarem experiências com outros integrantes da Rede, além de adquirirem novos conhecimentos com especialistas de destaque nacional em diversas áreas, como gestão, logística, inovação, entre outros segmentos que estão ligados ao negócio.

Neste ano, a Convenção Anual será realizada no Costão do Santinho Resort, que possui estrutura de ponta para receber a todos, com 120 mil metros de área construída e quatro restaurantes que oferecem o melhor da culinária local.

As novidades não param por aí! A diretoria de Negócios da Confenar, liderada por Pedro Ciccotti, em parceria com a Integramax, está organizando uma exposição diferenciada com a participação de vários fornecedores para a realização de muitos negócios, com promoções e ofertas especiais.

Para mais informações, acesse o site da Confederação (www.confenar.com.br).



Revenda Cargnelutti é homenageada em Uruguaiana



O prefeito de Uruguaiana, Ronnie Mello, a presidente da Câmara Municipal, Zulma Ancinello, o sócio-proprietário da revenda, Thelmo Cargnelutti, e a vereadora Josefina Bruggemann na celebração

A distribuidora de bebidas Cargnelutti, com sede em Uruguaiana (RS), foi homenageada pela Câmara Municipal da cidade. Na ocasião, o sócio-proprietário da revenda, Thelmo Egídio Cargnelutti Junior, recebeu da vereadora Josefina Bruggemann a medalha de ouro pelos serviços prestados para a comunidade uruguaiense. O prefeito Ronnie Mello e a presidente da Câmara Municipal, Zulma Ancinello, também participaram da condecoração.

A família Cargnelutti chegou em Uruguaiana em 1960 atuando no comércio de bebidas e alimentos, inaugurando em 1969 a distribuidora Cargnelutti & Cia Ltda. O revendedor iniciou suas atividades na empresa ainda jovem, passando por diversas áreas até assumir a gerência da então distribuidora de bebidas Antarctica.

O negócio expandiu durante os anos de 1990. Atualmente, está presente em 22 cidades gaúchas. “No ano que a Cargnelutti completa 50 anos, receber essa homenagem representa muito para nós e, em nome do time, só tenho a agradecer pela honraria”, afirma Cargnelutti, que também é diretor de Logística da Confenar.

Além da revenda Ambev, a Cargnelutti possui atividades em outros setores como gás, transporte, investimento imobiliário, construção civil e pecuária – também lembradas na homenagem. Juntas, as atividades da marca geram 220 empregos diretos e mais de 1.000 cargos indiretos na cidade.



Distribuidoras promovem programas de incentivo



Na Atlântica a campanha apresentou produtos e serviços especiais

Para garantir mais qualidade de vida e proporcionar novas habilidades aos colaboradores, as distribuidoras de bebidas pelo País realizam ações de capacitação e garantem benefícios aos profissionais das revendas.

A revenda **Damata**, de Leopoldina (MG), realizou recentemente o Projeto Habilitar, que capacita os colaboradores para receberem a Carteira Nacional de Habilitação (CNH) para motoristas. O objetivo é fomentar novas competências, que incentivem os funcionários a alcançar degraus mais altos em sua trajetória na empresa. Realizado duas vezes ao ano, nesta última edição, o projeto capacitou dez colaboradores.

Na **Atlântica**, de Guaratinguetá (SP), o foco foi a Campanha de Benefícios para os integrantes da equipe. Na ocasião, diversos parceiros apresentaram seus produtos e serviços com vantagens para os trabalhadores da revenda. Entre os itens indicados estavam serviços de odontologia, alimentação e outras vantagens para a comodidade do time. A campanha foi direcionada para os funcionários de todas as áreas.



Colaboradores do Projeto Habilitar, da Damata Bebidas

Workshops para capacitar o time

A Rede de Revendas sabe o quanto a capacitação é importante para as suas ações e, por isso, sempre promove iniciativas para conscientizar os colaboradores.

A revenda **Ouribram**, com sede em Ourinhos (SP), realizou o Workshop SDPO 2019. O evento contou com 100% de participação do time e abordou temas como Código de Conduta 2019, segurança, novo organograma, treinamentos de cultura e compliance, apresentação dos resultados, além do reconhecimento dos colaboradores de destaque no período. Agora, a distribuidora caminha rumo à certificação SDPO do segundo semestre de 2019.

A equipe de gestores da **Discar**, unidades de Teresina (PI) e de Caxias (MA), participou do Workshop Melhores Práticas em Liderança, que reuniu os times em um encontro realizado na capital piauiense. O evento, repleto de dinâmicas e jogos em grupo, foi conduzido pela Soma Consultoria, proporcionando muito aprendizado e interação entre o grupo.



Equipe da Ouribram no Workshop SDPO 2019



Líderes da Discar participaram de dinâmicas nesta ação



Homenagens para as colaboradoras da Rede

Cientes da importância e da atuação das colaboradoras no dia a dia do negócio, as distribuidoras de bebidas realizaram ações de reconhecimento pelo Dia das Mães no Brasil. Confira essa boa prática pela Rede!



O Dia das Mães da revenda **Adib**, de Santo Antônio de Jesus (BA), foi repleto de emoções e demonstrações de carinho. Foi realizado um chá da tarde especial com a participação de todas as colaboradoras mães. Além disso, elas receberam uma bolsa térmica personalizada



Para celebrar o Dia das Mães, a **Dibrasa**, de Pinheiro (MA), realizou a entrega de brindes, com homenagens entre as funcionárias



A **Discar**, de Teresina (PI), convidou os filhos das colaboradoras para que participassem de um evento especial, com comidas e bebidas na sede da empresa



Na revenda **Pereira**, de Morrinhos (GO), a comemoração contou com um café da manhã para as colaboradoras, repleto de união e muita alegria. Também foram exibidos vídeos com homenagens para elas e todas receberam uma caneca exclusiva



O Dia das Mães na **Bebidas Zago**, de Patos de Minas (MG), teve como intuito promover uma data agradável, homenageando todas as colaboradoras pela força e reconhecendo a importância de cada uma delas no ambiente de trabalho



A **Unimar**, de Osório (RS), preparou uma série de depoimentos de filhos para as mães que são colaboradoras da revenda





APRENDIZADO CONSTANTE

Uma história de conquistas e repleta de conhecimento. Noedson José Armani, conhecido como Edinho, é sócio-administrador da revenda São Rafael, de Linhares (ES). Capixaba, o empresário tem 53 anos e há três décadas atua no setor de distribuição de bebidas.

Sua trajetória profissional começou em 1989, quando assumiu a distribuição da marca Skol, na época, sem qualquer participação de mercado. Naquele ano fundou a revenda São Rafael com seu pai, Adelino Armani, e outros irmãos, com venda e entrega de produtos para cidades do Norte e do Noroeste do Espírito Santo.

"Após 12 meses de muito trabalho, identificamos que a cerveja Skol era a preferência dos consumidores locais, iniciando o crescimento da marca e a consolidação da revenda", explica.

Segundo Armani, ele superou muitos desafios para atuar nesse setor, como o fato de ingressar em um negócio de distribuição de bebidas no qual não tinha uma experiência anterior e também as mudanças que impactaram o segmento. Outro desafio envolveu a implementação do Programa de Excelência (PEX) da Ambev, que rendeu também diversas conquistas.

"Sempre fomos muito discipli-

nados nas orientações do PEX e temos orgulho de sermos a primeira revenda Leão de Ouro do Brasil", celebra o sócio-administrador.

A São Rafael atualmente atende a 20 municípios no Norte do Espírito Santo, em um raio de 190 quilômetros. Além de Edinho, Creomir Armani também é o atual sócio da distribuidora. O portfólio tem como principais destaques as marcas Brahma, Stella Artois, Corona e Original, além de outros produtos como Pepsi, Gatorade, Tônica Antarctica, H2OH!, Guaraná Antarctica, sucos Do Bem e energético Fusion.

"Na época da fundação tínhamos 20 funcionários e chegamos a fazer rotas sem vender sequer uma caixa de produto. Mas com persistência e coragem, continuamos em

busca do nosso sonho e conseguimos. Hoje, temos 255 colaboradores", destaca.

Armani sente-se motivado com o trabalho e com suas realizações. Nos momentos de lazer, ele gosta de aproveitar a família, jogar futebol e pescar.

"Os processos de segurança e de qualidade da Ambev contribuem para gerar bons resultados ao nosso negócio. Busco me aprimorar sempre, tanto na vida profissional quanto pessoal", afirma.

**"Busco me
aprimorar sempre,
tanto na vida
profissional
quanto pessoal"**



Edinho Armani, da São Rafael, celebra a atuação no setor

**São Rafael –
Distribuidora
de Bebidas
São Rafael Ltda.**

Cidade: Linhares (ES)

Colaboradores: 255

Distribuição: Média de
26,5 mil hectolitros por mês

Frota: 42 caminhões de Entrega
e 16 para Puxada



ESPETARIA BARÃO É SINÔNIMO DE QUALIDADE NO TOCANTINS

Espetaria Barão é ponto de encontro de famílias em Gurupi (TO)



Depois de trabalhar por anos como engenheiro agrônomo, o paulista Paulo Barros decidiu empreender na área da gastronomia. A paixão pelo tema é antiga e começou na infância.

A Espetaria Barão, localizada em Gurupi (TO), foi inaugurada em 2014. “Fui para o Tocantins por conta do trabalho, e acabei me casando e constituindo família. Ter um negócio na área da alimentação nesse Estado sempre foi algo atrativo, um sonho antigo, e optei por investir nessa ideia quando me desliguei da empresa na qual estava”, conta.

O estabelecimento é atendido pela revenda Cemar, com sede na mesma cidade do ponto de venda (PDV), e tem como destaque em bebida a cerveja Antarctica Original. Stella Artois, Budweiser, Skol, Skol Puro Malte, Brahma e Serramalte

são outras opções do portfólio da Cervejaria Ambev presentes no cardápio.

A casa é conhecida por toda a cidade pelos espetinhos de vários sabores, que são líderes de vendas, e por porções e aperitivos, com destaques para a Panelinha de Camarão e a Picanha Barão, prato que serve várias pessoas.

Criada para atender especialmente famílias da região, a Espetaria Barão conta com área infantil exclusiva com brinquedos para as crianças se divertirem. “Nos primeiros anos, costumávamos colocar música ao vivo. No entanto, percebi que meu foco era outro público e mudamos um pouco o propósito do estabelecimento. Acredito que a casa deve ter o estilo do dono”, explica Barros.

Para 2019 e 2020, o objetivo é ampliar o cardápio, investin-

do em pizzas e massas em geral. “Procuro sempre inovar e, para este ano, a ideia é ampliar fisicamente o ponto comercial”, indica o proprietário.

De acordo com Barros, a Ambev e a Cemar são grandes parceiras. “Se não fosse o trabalho conjunto com a revenda e a Ambev certamente eu não teria chegado até aqui. No início foi muito difícil pela minha inexperiência no segmento gastronômico e essa parceria foi fundamental para o sucesso do local”, diz o empresário, comentando que: “O segredo do sucesso é realmente estar com boas pessoas, como clientes, colaboradores e parceiros.”

Espetaria Barão

Inauguração: 2014

Avenida Paraíba, nº 1.585 – Gurupi (TO)

Horário de funcionamento:

Segunda a sábado, das 18h à 1h

A preferida da casa:

Antarctica Original





A CERVEJA QUE FOI PAIXÃO À PRIMEIRA VISTA

O auditor fiscal Esdras Avelino dos Reis, de 62 anos, sabe o que é bom quando o assunto é cerveja. Morador de Gurupi (Tocantins), conta que costuma consumir muitos produtos Ambev, como as cervejas Antártica, Bohemia, Budweiser, Norteña, Original, Serramalte, Skol, além de outras bebidas como Guaraná Antártica, Pepsi, Tônica e o energético Fusion, especialmente na Espetaria Barão (localizada na mesma cidade em que reside). Mas seu produto favorito é a Stella Artois.

A cerveja do tipo American Lager possui um sabor balanceado e marcante. “Gosto dela principalmente pelo gosto amargo e pela leveza”, conta o auditor, que consumiu Stella Artois pela primeira vez há cerca de oito anos. “Eu nunca tinha provado, até que vi alguns amigos bebendo. Provei, e foi paixão à primeira vista”, destaca.

Reis costuma consumir o produto em encontros com amigos, reuniões de família, festas e confraternizações. “Em uma recente pescaria, até meu amigo, dono do barco, disse que só teria um tipo de cerveja no encontro. Para alegria de todos, a escolha era a Stella Artois”, ressalta.

Em sua opinião, beber uma Stella Artois remete também a períodos especiais, que unem duas paixões: a cerveja e a pescaria. “As melhores recordações são as reuniões com amigos, que surgem todos os tipos de conversas e desfrutamos de bons momentos. Um fato bacana foi uma pescaria que fizemos em uma turma com dezesseis pessoas no pantanal mato-grossense e levamos a cerveja”, afirma.

Ele acredita que a cultura cervejeira está cada vez mais presente no Brasil e integra diversos momentos de celebração e descontração.

“A cerveja é um produto que está presente em vários tipos de eventos como encontros, reuniões

familiares, confraternizações, ou seja, praticamente em todos os melhores momentos de lazer das nossas vidas”, explica.

Reis também elogia o amplo portfólio da Companhia no País, incluindo cervejas ou outras opções de bebidas. Diz que é justamente por ter esse amplo leque de produtos, que a Ambev está presente em praticamente todas as fases das vidas dos brasileiros. “Sempre tem aquela bebida da Cervejaria que remete para alguma conquista ou memória de um bom momento.”

“A cultura cervejeira está cada vez mais presente no Brasil e integra diversos momentos de celebração”



Esdras gosta de apreciar a Stella Artois

Stella Artois é uma famosa cerveja belga





CLÁSSICO DO MERCADO DE BEBIDAS NACIONAL

Com sabor suave e considerada um produto boêmio, a cerveja Antartica Original conquista o público pelo País

A Cerveja Antartica Original é uma Standard American Lager reconhecida por preservar sua essência, tradição e qualidade desde 1931. Com sabor suave, leve amargor e aroma de lúpulo, a bebida oferece ao paladar de quem a escolhe um nível de refrescância único, garantido por sua alta carbonatação.

Mantendo sua tradição e originalidade há mais de 80 anos, a cerveja contém em sua composição

água, malte, lúpulo e milho e é ideal para ser apreciada no copo americano de 190 ml, tamanho que permite dividir uma garrafa de 600 ml entre quatro pessoas e garante a cerveja sempre gelada. Sua comercialização ocorre em bares e restaurantes pelo País, nas opções 300 ml (conhecida como meinha) e na tradicional embalagem de 600 ml.

“Essa bebida é ideal para momentos de descontração com os amigos e, agora, chegou outra

novidade da marca, a versão em lata”, diz o diretor Comercial do Grupo Jodibe, localizado em Serra Talhada (PE), Kleber Wribelan Nogueira de Carvalho.

Novidade da marca

Para agradar ainda mais seu público, a Cervejaria Ambev lançou a versão lata de 350 ml neste ano. O produto tem um design exclusivo e foi inspirado nos formatos das embalagens da década de 1990. O estilo retrô traz as credenciais da clássica Cerveja Antartica Original, reconhecida desde 1931.

O novo rótulo também mantém a tradicional faixa azul, que o acompanha desde sua fundação e reforça os conceitos de originalidade que sempre fizeram parte da marca.

“A cultura de boteco é algo original do Brasil e a nossa marca ajudou a criar esse ambiente único. A nova lata é uma alternativa para o consumidor que sempre pede Original em garrafa no bar, mas quer a versatilidade da lata”, afirma o diretor de Inovação da Cervejaria Ambev, Felipe Cerchiari.

A nova lata já está à venda, em um primeiro momento, em cidades das Regiões Sul e Sudeste. Até o fim do ano, a novidade estará disponível em todo o País.

Categoria: Standard American Lager;

Temperatura ideal: 0°C – 4°C;

Teor Alcoólico: 4,9% vol;

Ingredientes: água, malte, milho e lúpulo;

Copo ideal: americano;

Combina com: petiscos, queijos à milanesa, lulas fritas, salames e pizzas.



Claicson Camargo, da Disfonte (RS), que já comercializa a versão em lata na região



Kleber de Carvalho, do Grupo Jodibe (PE), celebra vendas da cerveja neste ano

Sucesso pelo Brasil

A Antarctica Original é tradicional em relação ao seu sabor e à parceria histórica com as distribuidoras associadas à Confenar, sendo uma das bebidas mais solicitadas em bares, restaurantes e botecos pelo País.

“A repercussão da marca é extremamente positiva. A Antarctica Original tem uma proporção de crescimento considerável. Fazendo o comparativo de volume deste e do ano anterior, registramos um crescimento nas vendas de 76% até o momento. Esse bom resultado mostra que estamos focados no caminho certo”, comenta Carvalho.

O gerente Comercial da Disfonte, de Passo Fundo (RS), Claicson Camargo, comenta sobre o sucesso do produto e sua nova versão em lata no Rio Grande do Sul. “Trabalhamos com a Original na Disfonte desde o início da sua distribuição. Nossos resultados com a atual política de comercialização da bebida em Passo

Fundo, Erechim e cidades do interior gaúcho estão sendo impressionantes, principalmente com as promoções do baldinho com a versão de 600 ml (leve 4, pague 3), e os kits de produtos da marca, como copos e baldes para nossos clientes”, indica Camargo.

O executivo da Disfonte também afirma que a receptividade do produto nos pontos de venda (PDVs) tem aumentado. “Está sendo excelente. A receptividade tem sido muito bacana, principalmente na versão lata 350 ml, que é a grande novidade para os consumidores.”

Confira as dicas dos revendedores para preservar a qualidade do produto na revenda:

- Mantenha o nível de temperatura ideal, seguindo os padrões de qualidade da Ambev;
- Priorize sempre a limpeza do local para garantir uma boa percepção visual do cliente;
- Avalie permanentemente seu estoque e deixe o produto em local com ventilação;
- Posicione a bebida longe do sol e de produtos químicos;
- Verifique se o ambiente de armazenamento está seguindo o padrão dos 5s (seiri – senso de utilização, seiton – senso de organização, seiso – senso de limpeza, seiketsu – senso de padronização e shitsuke – senso de disciplina).

PROGRAMA SAVEH AJUDA A ECONOMIZAR 44 MILHÕES DE LITROS DE ÁGUA

Em apenas dois anos e meio de criação, o Programa SAVEh (Sistema de Autoavaliação da Eficiência Hídrica) já registra bons resultados. Criado para incentivar e ajudar as empresas a economizarem água, a ação contribuiu para que dez empresas economizassem juntas, no intervalo de um ano, 44 milhões de litros desse recurso natural.

“O mais legal do SAVEh é que a plataforma é totalmente gratuita, qualquer empresa pode facilmente se cadastrar e monitorar seus resultados”, afirma o gerente de Sustentabilidade da Cervejaria Ambev, Filipe Barolo.

Foi assim que, entre 2017 e 2018, essas dez empresas deixaram de consumir um volume de água suficiente para abastecer, por mais

de dois meses, por exemplo, o Aeroporto de Congonhas (SP) – que possui um fluxo mensal de mais de 1,5 milhão de pessoas.

Iniciativa promissora

A plataforma foi criada para oferecer gratuitamente um sistema de gestão para empresas que usam água no seu processo produtivo, desenvolvido com base na ampla experiência e conhecimento acumulados pela Ambev nas últimas décadas. O projeto já conta com cerca de 160 parceiros.

“Quando o assunto é água, sempre há espaço para melhorar. Foi esse pensamento que nos permitiu construir um conhecimento valioso e que ficamos muito felizes em compartilhar”, afirma o executivo.

O perfil das empresas participantes é diversificado. São companhias de todas as regiões do Brasil, que atuam nos diversos segmentos da economia – como metalurgia, produtos alimentícios e confecção de vestuário, entre outros. O projeto já auxiliou, somando todos os parceiros, a reduzir em 18%, em média, no consumo de água no último ano.

A Ambev é uma cervejaria inovadora que tem o consumidor no centro de suas decisões e iniciativas. Seu sonho é unir pessoas por um mundo melhor.

“No último ano, observamos resultados muito animadores com o SAVEh, que reforçam a importância do trabalho em equipe em prol do meio ambiente. Quando unimos esforços, todos saem ganhando”, comemora Barolo.



ÁGUA MINERAL AMA REVERTE R\$ 3 MILHÕES PARA LEVAR ÁGUA AO SEMIÁRIDO DO BRASIL

Com o desejo de fazer a diferença a Ambev lançou, em 2017, o projeto AMA, que vende garrafas de água para captar recursos e investir no acesso à água potável, especialmente no semiárido brasileiro. O projeto alcançou recentemente a marca de R\$ 3 milhões em vendas, e com os lucros obtidos conseguirá levar água potável para pessoas que vivem nessa região. “Imagine abrir a torneira de casa e não ter água para escovar os dentes, tomar banho ou mesmo beber. Essa é realidade de muitos no semiárido brasileiro. Não podíamos ficar de braços cruzados diante dessa realidade”, explica a diretora de Sustentabilidade da Cervejaria Ambev, Carla Crippa.

Missão importante

Depois de reunir diversas áreas da empresa e fazer uma parceria com o Yunus Corporate Action Tank, promovido pela Yunus Negócios Sociais, que incentiva companhias a pensarem em ações que já nascem para resolver um problema social, surgiu a ideia de criar uma água com esse propósito.

O projeto também trouxe para a empresa uma nobre missão. A Ambev passou a contribuir diretamente para que o sexto item dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da ONU, até 2030, que é garantir disponibi-



lidade e manejo sustentável da água e saneamento para todos.

“Com a AMA temos um desafio enorme pela frente, mas sabemos que um importante passo já foi dado para mudar a realidade dessas pessoas. Para continuar precisamos que mais consumidores se envolvam e entendam que quando você escolhe AMA, ajuda a levar água para quem mais precisa”, destaca a diretora da Companhia.

A água AMA pode ser encontrada para venda em redes de supermercados, bares e restaurantes nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Bahia, Pernambuco e no Distrito Federal.

“São 35 mil pessoas contempladas por meio de 29 projetos, distribuídos em todos os nove Estados do semiárido. Acreditamos



que acesso a água é muito mais do que ter água para beber. O acesso a água tem o potencial de transformar a saúde, a educação, as relações sociais e a situação econômica dessas famílias”, completa Carla.



NR CORRETORA DISPONIBILIZA SEGUROS COM CONDIÇÕES EXCLUSIVAS PARA A REDE

Parceira da Confenar desde 2018, a NR Corretora oferece seguros com preços e coberturas especiais para as revendas. A empresa tem como objetivo oferecer as melhores opções aos clientes por meio da formatação de pacotes de produtos coletivos, que são referência no mercado.

Um desses produtos já consolidados na Rede de Revendas é o **Plano de Saúde Unimed**. Oferecido para grupos de funcionários, possui cobertura nacional e condições desenvolvidas especialmente para atender às demandas das revendas associadas à Confenar e de seus colaboradores.

“O serviço garante o atendimento ao funcionário sem carência em todo o País, e pode ser formatado para cada perfil de distribuidora, de acordo com sua necessidade e com inúmeras possibilidades de adequação orçamentária”, afirma o sócio-diretor da NR Corretora, Renato Cirne Leite.

Outra oferta para as revendas é o **Seguro de Vida por Acidente Bradesco**, que cobre falecimento por acidente e disponibiliza auxílio-funeral. O sócio-diretor da corretora comenta também que o seguro é relevante para as empresas que possuem empregados em alguma atividade de risco, sendo um importante complemento às medidas de segurança já implementadas na Rede.

Segundo o executivo, a corretora

tem negociado com a Bradesco Seguros para oferecer para a Rede de Revendas uma taxa reduzida especial, considerando o potencial alcance de cobertura das revendas, que contam com mais de 19 mil vidas no total.

“Fechamos essa contratação da apólice entre a Bradesco Seguros e a Confenar para oferecer aos revendedores a possibilidade de adquirir um seguro de qualidade e de uma companhia idônea com tradição no mercado”, acrescenta Leite.

Como parceira da Confenar, a NR Corretora oferece às revendas o pronto atendimento com canal de comunicação 24 horas exclusivo para as distribuidoras, além de diversas soluções em seguros. Neste ano, a empresa participará novamente do Agenda Confenar e irá apresentar serviços fundamentais à Rede, com um estande amplo e interativo. “Estamos honrados em participar de mais uma edição da Convenção Anual e vamos apresentar novidades na feira”, diz o sócio-diretor.



TRUCKVAN É A NOVA PARCEIRA DA CONFENAR



Carreta para 28 pallets fabricada pela parceira

A Truckvan, nova parceira da Confenar, oferece novos produtos e serviços com condições especiais. Fundada em 1992, a companhia é referência em implementos rodoviários e a maior fabricante de unidades móveis do Brasil, com um amplo portfólio de produtos e serviços para locação, como carretas, caminhões, Veículos Urbanos de Carga (VUC) e contêineres customizados, de acordo com as necessidades dos clientes.

As revendas têm à disposição soluções sobre rodas destinadas principalmente para as ações de apoio e fornecimento de bebidas a eventos regionais, como shows e rodeios. A empresa participará do Agenda Confenar 2019 e apresentará, na Feira de Negócios, a **carreta para 28 pallets**, a primeira do mercado que com-

bina eixos pneumáticos e de manga (peça utilizada em sistemas de suspensão para veículos utilitários), dispensando o uso do rala como suporte.

“Essa vantagem reduz o impacto em 400 quilos na tara (peso do veículo sem carga), beneficiando o produto transportado”, explica o coordenador de Vendas de Implementos Rodoviários da Truckvan, Felipe de Almeida.

Na Convenção, os visitantes tam-

bém poderão conhecer o portfólio de produtos da Truckvan, como a **carroceria rebaixada de oito pallets**, fabricada em aço e alumínio (híbrida), ideal para o transporte de bebidas.

“Venham conhecer mais novidades da Truckvan no Agenda Confenar deste ano”, convida Almeida.

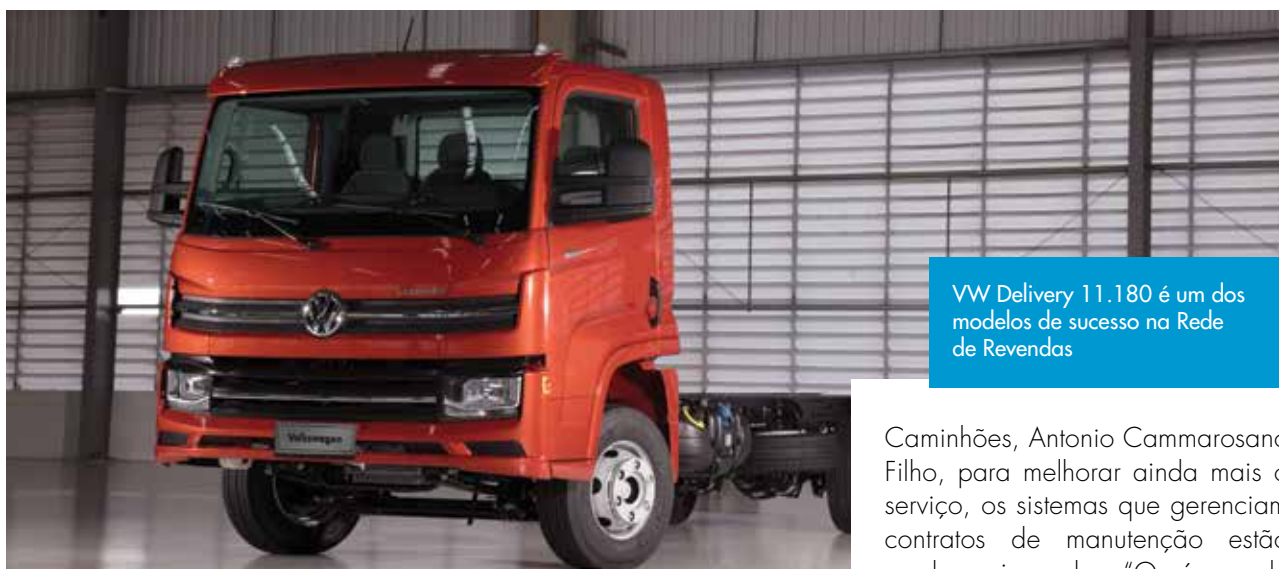
Além dos implementos rodoviários e unidades móveis, a companhia atua ainda na área de soluções para proteção de dados e equipamentos de Tecnologia da Informação (TI), como a Sala Cofre, utilizada para hospedar equipamentos com segurança. Já o Contêiner Data Center é uma unidade móvel projetada principalmente para operações tecnológicas com dados.

“Essas e outras soluções em TI da Truckvan estarão disponíveis para a Rede em breve. Esperamos vocês na Convenção Anual em Florianópolis, que acontece em agosto, para conhecerem mais sobre o que nossa parceria com a Confenar tem a oferecer”, comenta o executivo.

Saiba mais sobre a Truckvan:

- Conta com aproximadamente 400 funcionários no Brasil;
- Possui uma fábrica de 50 mil metros quadrados em Guarulhos (SP);
- Cerca de 900 unidades móveis produzidas desde sua fundação;
- Mais de 60 mil baús de alumínio já foram entregues pelo País.

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS TRAZ OPÇÕES DE REFERÊNCIA EM VEÍCULOS PARA A FROTA



VW Delivery 11.180 é um dos modelos de sucesso na Rede de Revendas

A Volkswagen Caminhões e Ônibus possui uma linha completa de veículos de carga para operações de Puxada e Entrega na Rede de Revendas. Dentre os caminhões de **Puxada** estão os modelos **Constellation 19.330, Constellation 19.360, Constellation 25.360, MAN TGX 28.440 e MAN TGX 29.480**. Já para os caminhões de **Entrega** estão disponíveis o **Delivery 10.160, Delivery 13.180 6x2, Constellation 17.190, Constellation 17.230, Constellation 24.280 e Constellation 30.280**.

Produzidos especialmente para a distribuição de bebidas, esses veículos proporcionam mais conforto para o motorista por terem o menor grau de ruído do mercado. O chas-

sis rebaixado, telemetria e rastreamento concedem um menor custo de operação para o cliente.

A montadora tem a capacidade produtiva anual de 100 mil veículos em três turnos, que respeita a EURO V, norma voltada para a diminuição de poluentes de veículos movidos a diesel. Investindo também na preservação do meio ambiente, a empresa é pioneira na criação de um veículo elétrico com emissão zero de poluentes, que está em fase de testes pela Cervejaria Ambev.

No pós-venda, a companhia é reconhecida pelo mercado por seu atendimento de qualidade ao cliente, baixo custo e agilidade. Possui uma rede de concessionárias estrategicamente distribuída por todo o território nacional.

Segundo o diretor de Vendas de

Caminhões, Antonio Cammarosano Filho, para melhorar ainda mais o serviço, os sistemas que gerenciam contratos de manutenção estão sendo aprimorados. “O número de contratos de manutenção cresce a cada ano, os clientes fazem a renovação pela qualidade no atendimento. As vantagens desse serviço incluem o uso de peças 100% originais, fazendo com que o cliente tenha um veículo mais seguro e com a entrega mais ágil”, afirma.

Sobre o evento Agenda Confenar deste ano, Cammarosano Filho indica que a companhia pretende apresentar uma surpresa. Para a empresa, a parceria com a Confenar representa a união de duas histórias de sucesso. “Participar da rede de parceiros que oferece soluções à Rede de Revendas é motivo de muito orgulho para nós, pois estamos presentes desde o início da fundação da Confederação. Nossos clientes são como amigos, o que é um grande prazer para nós”, completa o diretor.

BRADESCO OFERECE SOLUÇÕES FINANCEIRAS SOB MEDIDA PARA AS REVENDAS

Parceiro da Confenar há mais de uma década, o Bradesco disponibiliza diversas soluções de crédito e serviços para a Rede de Revendas. Entre as soluções de crédito, o parceiro oferece o **Giro Fácil**, com taxas a partir de 1,85% ao mês, prazo de até 48 meses e carência de até 62 dias. Com o **BNDES Crédito Pequenas Empresas**, os revendedores com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões, contam com financiamento de até R\$ 500 mil por CNPJ. Para as despesas pontuais de caixa, o **Cheque Empresarial Bradesco** é a opção ideal disponibilizada em conta-corrente, com isenção de juros por até cinco dias, alternados ou corridos. As distribuidoras também podem acessar linhas especiais de financiamento, como o **Cartão BNDES, BNDES Finame, Leasing** e **CDC**, que permitem adquirir equipamentos, caminhões e veículos com taxas competitivas.

O banco também oferece para a Rede de Revendas o **Cartão Transporte Bradesco**, integrando os valores de frete, vale-pedágio e vale-combustível em um único cartão. As **Soluções de Recebimentos Bradesco** também fazem parte desse portfólio. A **Cobrança Instantânea** permite efetuar o registro e emissão dos títulos de cobrança de modo on-line, recebendo o valor no mesmo dia. Já a **Cobrança com Rateio de Crédito** permite transferências automáticas para outra conta-corrente ou poupança Bradesco, sem emitir cheques ou ordem de pagamento.

A modalidade **Cofre Inteligente** apresenta a possibilidade de crédito dos valores em D+0, com a conversão do dinheiro realizada no próprio dia da solicitação, promovendo mais segurança, pois os valores dentro do Cofre estão 100% cobertos por seguro.

Os serviços de **Gestão de Pa-**

gamento são uma alternativa a mais para a Rede. Com o sistema **Multipag** é possível realizar pagamentos de tributos, fornecedores e crédito de salário por meio de um único sistema. Já o **Comprovante Salarial Eletrônico** permite que o revendedor tenha acesso ao documento via Net Empresa e nas máquinas de autoatendimento do Bradesco.

Fechando o portfólio de soluções da parceria, a **Bradesco Consórcio** tem em seu portfólio bens móveis com créditos a partir de R\$ 30 mil, sem limitação de valor. Além disso, contempla a linha de crédito **Projeto Estruturado** para aquisição de bens móveis, veículos leves, caminhões de grande, médio e pequeno porte, implementos rodoviários com chassi, furgões, vans, entre outros. A solução é personalizada e estruturada de acordo com a necessidade do cliente.





CUIDADOS PARA EVITAR ACIDENTES DE TRABALHO

As mãos são a ferramenta mais importante que o trabalhador tem ao seu dispor. É por meio delas que ele desenvolve a maior parte de suas atividades profissionais. Apesar disso, muitas pessoas não se atentam para sua segurança, e acabam sofrendo acidentes, principalmente cortes que são os casos mais frequentes no Brasil.

Segundo o Anuário Brasileiro de Proteção 2018, da Revista Proteção, 33% dos acidentes de trabalho ocorrem com membros superiores. De acordo com o estudo, dos mais de 570 mil acidentes registrados em 2016, mais de 190 mil atingi-

ram somente essa parte do corpo, sendo 130 mil somente nas mãos e/ou punhos.

Um acidente é sempre oneroso para o colaborador e o empregador, além de suas consequências. Por isso, é de extrema importância que todos na distribuidora de bebidas sigam os procedimentos de segurança estabelecidos pelo Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho (SESMT), por meio do Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA).

Também é essencial que o trabalhador tenha consciência dos riscos em atividades laborais, pois assim

ele também será um agente importante na prevenção de acidentes.

A recomendação geral é que sejam tomadas medidas que evitem ou minimizem os riscos, por meio de Equipamentos de Proteção Coletiva (EPCs), seguido por Equipamentos de Proteção Individual (EPIs).

Quando falamos em EPIs, além da utilização do equipamento adequado para os riscos identificados, é fundamental adquirir esses itens preferencialmente de fabricantes que utilizem tecnologias que tragam alto desempenho em relação ao conforto, tato, destreza, durabilidade, entre outros pontos que mantenham a segurança do colaborador durante suas tarefas na revenda.

Um bom exemplo são as luvas com alta tecnologia têxtil, que resistem ao corte, rasgos, perfuração e, ainda assim, resultam em um EPI fino e leve, proporcionando mais conforto. O EPI de qualidade tem maior relação custo-benefício. Se você tem dúvidas sobre EPIs e sobre qual luva é a ideal para você, procure sempre fabricantes de confiança.



Dayane Silva,
consultora de
Marketing e
Comunicação da
Lalan 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.

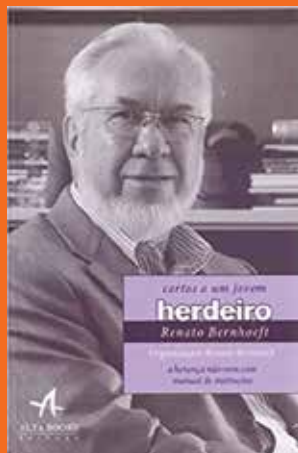


Gestão do tempo

Confira algumas dicas para otimizar o seu tempo no trabalho:

- **Separe as coisas:** quando for para o trabalho evite preocupações, principalmente, as que envolvem assuntos que não estão relacionados à sua rotina diária de tarefas.
- **Estipule tarefas:** se você exerce cargo de liderança, absorver tarefas que não dizem respeito à sua posição parece algo normal. Mas não deve ser. Delegar tarefas para a equipe é essencial para manter o fluxo de trabalho.
- **Organize seus recursos e seu espaço:** além de gerar uma péssima impressão, uma mesa bagunçada atrapalha a produtividade no trabalho. O mesmo vale para o computador. Organize tudo em pastas com nomes adequados.
- **Mantenha o foco:** desconectar-se do que não é necessário é muito bom para a imersão no trabalho, além de garantir que seus esforços serão gastos com tarefas que contribuirão para os seus resultados.

* Fonte: Sebrae



Livro – Cartas a um Jovem Herdeiro: a herança não vem com manual de instruções

Com quase 30 anos de atuação como consultor de empresas familiares, Renato Bernhoeft, especialista que já foi entrevistado pela Revista Confenar, com-

partilha o seu conhecimento com dicas para sucessores de empresas lidarem, por exemplo, com medos, inseguranças, expectativas e comparativos com a trajetória de seus pais, entre outros pontos essenciais. O livro também conta com a participação de sua filha, Renata Bernhoeft, que agrega ao texto sua vivência como herdeira.

Autor – Renato Bernhoeft |
Editora – Alta Books | **Ano** – 2018



Filme – Somos Marshall

No começo dos anos 1970, um acidente abreviou a vida dos membros do time de futebol americano da Universidade de Marshall (EUA) e alguns fãs. Cabe ao novo treinador, Jack Lengyel (Matthew McConaughey), liderar a reconstrução do time e lidar com uma comunidade que ainda sente o vazio por essa perda. Baseado em fatos reais, o filme mostra o exemplo e a importância de uma boa liderança mediante situações desafiadoras.

Direção – McG | **Ano** – 2006





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!



"Quero parabenizar o time da Revista Confenar por abordarem assuntos atuais para a Rede, preparando seus leitores para temas estratégicos em suas operações. Na última edição, a revista apresentou uma estrutura dinâmica com uma variedade de artigos. As matérias do 'Pela Rede' destacam ações e projetos que podem ser reaplicados nas demais empresas, contribuindo para inovações na área de Gente e Gestão das distribuidoras. Na edição anterior também vimos como as revendas fazem para treinar, envolver, homenagear e reconhecer seu time, algo essencial e que acrescenta muito no dia a dia do negócio!"

**Geniana Moreira Silva Duarte –
gerente de Gente e Gestão da Pau Brasil,
de Sousa (PB).**



"A última edição da Revista Confenar tem matérias excelentes sobre as tendências tecnológicas, demonstrando a importância da tecnologia e de suas aplicações em nosso cotidiano. Achei muito interessante e motivadora a matéria com o empresário Cláudio Moreira, proprietário da revenda Dunas, do Ceará. A entrevista com Lauro Valdivia também me agradou muito, pois retrata o que é o setor de transporte de cargas."

**Virgínia Ribeiro – gerente de
Gente e Gestão da Damata Bebidas,
de Leopoldina (MG).**





DIVIRTA-SE!

AS BEBIDAS
DA AMBEV
FAZEM
SUCESSO
E ANIMAM
AS FESTAS
JUNINAS E
AS FÉRIAS.
DESCUBRA
QUAIS SÃO AS
OPÇÕES MAIS
PROCURADAS
A PARTIR
DAS DICAS
ABAIXO.

Típica cerveja clara, com aroma refinado e sabor leve e suave. Seu teor de amargor é menos acentuado e seu teor alcoólico é de 4,7%.



Ela nasceu lá na Sapucaí, no Rio de Janeiro. De lá cresceu para o mundo, para levar o sabor autêntico de cerveja brasileira, com espuma cremosa e persistente, amargor presente e ligeiramente encorpada.



Feita no Brasil desde 1899, a bebida subverte os padrões clássicos de fabricação por ser uma *Sweet Stout* fermentada em baixas temperaturas. Encorpada e produzida com malte torrado, tem um sabor único com notas de café. Como não é filtrada, possui nutrientes como levedura e proteínas.



Lançada em 1921, é a primeira bebida feita com esse fruto que vem da Amazônia, mas que faz sucesso no mundo todo. O que é sempre bom falar, mesmo todo mundo já sabendo: combina com tudo.



COSTÃO DO SANTINHO: O MELHOR RESORT DO BRASIL



Eleito o melhor resort do Brasil pela Revista Viagem e Turismo 2018/2019, o Costão do Santinho é ideal para você viver momentos únicos em meio à tranquilidade e à brisa do mar. Conte com a excelência de atendimento, estrutura e compromisso do Costão para fazer da sua hospedagem uma experiência inesquecível.

