



Julho/Agosto 2019 | Ano 15
Número 89

ENTREVISTA

O advogado Ricardo Inglez fala sobre a importância da concorrência saudável

Pág. 8



ESPECIAL

Motoristas das revendas comentam desafios, conquistas e evoluções da área

Pág. 24



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

www.facebook.com/Confenar

Confenar: somos nós, nossa força e nossa voz!



Agenda Confenar 2019
destaca a união da Rede



**PENSOU.
COMPAROU.
COMPROU.**



A CENTRAL DE COMPRAS DA



ACESSE O
PORTAL DE COMPRAS INTEGRAMAX
E APROVEITE AS MELHORES OFERTAS DE
PRODUTOS E SERVIÇOS PARA A SUA REVENDA.

WWW.INTEGRAMAXSA.COM.BR

impulsionandonegocios@integramaxsa.com.br

+55 11 2645-1310



**DIRETORIA EXECUTIVA****Presidente**

Carlos Eduardo Lang

Vice-Presidente

Murilo Duque G. de Souza

Diretoria

Adriana Cássia Neves
 André Stormowski
 Ataíde Gil Guerreiro
 Carlos Fuão
 Erick Nassif
 Mário Peres
 Pedro Luiz Ciccotti
 Thelmo Cargnelutti Jr.
 Valtacir Nei Ribeiro
 Veriano de Oliveira Lima Júnior
 Victor Cirne de Simas

REVISTA CONFENAR**Direção Geral**

Carlos Eduardo Lang

Coordenação Geral

Adriana Cássia Neves –
 Diretora de Comunicação
 e Marketing

Departamento Comercial

Integramax Brasil Participações S.A.
 www.integramaxsa.com.br
 (11) 2645-1310

Coordenação Editorial

Angélica Consiglio (MTB 24182)
 angelica@planin.com

Textos

Beatriz Imenes
 Elaine Alves
 Danilo Moreira
 confenar@planin.com

Designers Gráficos

Antonio Albino
 Gabriel da Mata

Concepção do Projeto

PLANIN – www.planin.com
 (11) 2138-8900

Impressão

Referência

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

atendimento@confenar.com.br

CONFENAR

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

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

● NOSSA CONFEDERAÇÃO

4 EDITORIAL

Karl Lang reforça a importância dos motoristas e da participação das revendas no Agenda Confenar 2019

5 DE OLHO NA MÍDIA

Veja os destaques sobre a Confenar e as revendas associadas na Imprensa

6 RADAR CONFENAR

Murilo Duque, vice-presidente da Confenar, e Veriano Júnior, diretor de CDCs, compartilham suas trajetórias



● DESTAQUES

8 ENTREVISTA ▸

Ricardo Inglez fala sobre como se proteger de condutas anticompetitivas nos negócios

10 ESPECIAL AGENDA ▴

Saiba quem são os novos integrantes da diretoria até 2021 e as diretrizes dessa gestão

12 CAPA ▾

Confira os destaques do maior evento de distribuição de bebidas do Brasil



● NOSSAS REVENDAS

18 PELA REDE

Saiba quais são as novidades da Confederação e as ações das revendas pelo País

21 HISTÓRIA DE VIDA

Auzilaura Ribeiro, da Bahiabeer (Teixeira de Freitas, BA), compartilha sua trajetória no setor de bebidas

● NOSSOS PRODUTOS

24 ESPECIAL

Motoristas da Rede contam os desafios e as conquistas na profissão

26 AMBEV EM FOCO

Companhia obtém resultados sustentáveis com a água AMA e o projeto Bacias

● NOSSOS CLIENTES E CONSUMIDORES

22 AQUI TEM AMBEV!

Issao Bar & Pastelaria é destaque no interior de SP

23 PALAVRA FINAL

O comerciante Paulo Roberto Marson comenta sua experiência com a cerveja Brahma Chopp

● NOSSOS PARCEIROS

28 NEGÓCIO CERTO

Realce Têxtil, Copagaz, Ticket Serviços, Ticket Log e Scania apresentam novidades

32 TOME NOTA

Maiquel Rochi, da HBSIS, compartilha dicas para aprimorar a gestão e a operação no dia a dia das revendas

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

● SAÍDEIRA

NOSSA FORÇA PELO PAÍS

O editorial desta edição traz uma homenagem aos motoristas e um agradecimento especial a todos os revendedores que participaram do Agenda Confenar 2019.

A Confederação destaca-se por ter alguns dos melhores profissionais do Brasil em suas revendas, atuando em todas as etapas de nossa atividade.

Nossos motoristas acompanham as revendas em seus desafios cotidianos – Puxada, Entrega e Armazém. Abastecemos diariamente mais de 400 mil pontos de venda, estudando os melhores trajetos, os horários para entregas e os pedidos de cada cliente. Utilizamos tecnologia de ponta para a organização das entregas, roteirização, recebimento de pagamentos e também acompanhamento de fluxo de veículos em diversas vias. Temos também os motoristas nos Armazéns, habilitados para trabalharem em empilhadeiras de carregamento e descarregamento de caminhões.

Com capacitação e treinamentos nas diversas áreas, a Confenar tem incentivado as revendas a prepararem seus profissionais para nossos desafios, acompanhando a evolução da tecnologia em nossos negócios.

Temos muito orgulho de ter motoristas – homens e cada vez mais mulheres – que tanto agregam às nossas operações. Continuaremos valorizando cada vez mais a

segurança, a capacitação e a qualidade de vida dessas pessoas. Em nome da Confenar, agradecemos a esses profissionais pela parceria e pelo empenho em suas atividades.

Estendo meu agradecimento a todos que participaram do Agenda Confenar 2019, evento anual que ocorreu em Florianópolis (SC), de 14 a 16 de agosto. Centenas de executivos de revendas de todo o Brasil participaram do encontro na defesa de nossa atividade, discutindo oportunidades e compartilhando conhecimento. Na Feira [+] Negócios Confenar geramos R\$ 45 milhões em negociações, superando os montantes do ano passado, conforme apresentamos na matéria de Capa desta edição.

Veja também a entrevista exclusiva com Ricardo Inglez, considerado um dos 40 melhores advogados do mundo em direito concorrencial com menos de 40 anos. O especialista esteve presente no Agenda Confenar para falar de negociações saudáveis e sobre como devemos nos proteger de condutas anticompetitivas.

Toda essa união no dia a dia e no evento comprova a relevância da nossa Rede para o mercado brasileiro. Seguiremos com a certeza de que juntos temos uma força ainda maior para continuar ampliando nossas conquistas.

Boa leitura!



Carlos Eduardo Lang,
presidente da Confenar.



CONFIRA OS DESTAQUES DA CONFENAR NA IMPREENSA BRASILEIRA

Valor

Revendas da Ambev

Revendedores da Ambev, responsáveis por cerca de 30% da distribuição da Companhia, se reuniram em julho para discutir a nova proposta de remuneração apresentada pela Cervejaria. Segundo a Confenar, entidade que reúne 104 revendas, os novos termos reduzem a remuneração paga atualmente. Sem citar as condições, Ricardo Inglez, advogado da Confenar, diz que a proposta é 'impraticável'."

**AGÊNCIA
O GLOBO**

Agenda Confenar chega a sua 18ª edição

A Convenção Anual possibilita capacitar, informar, integrar, gerar negócios, confraternizar e alinhar as estratégias para o término deste ano e, ainda, apresentar as metas para 2020. Centenas de convidados foram aguardados para o encontro, entre eles integrantes da Rede de Revendas, equipes de empresas parceiras da Confederação e o time da Cervejaria Ambev."



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

A Confenar, Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição, anuncia o fortalecimento de sua base de parceiros, com a promoção de novos benefícios e oportunidades para a Rede de Revendas associadas. Os revendedores terão acesso aos serviços em diversos segmentos nas áreas de educação, produtos e serviços."

**GAZETA
BRASILIA**

Agenda Confenar chega a sua 18ª edição

Para a edição deste ano, o Agenda Confenar realizou uma série de atrações especiais, com apresentações de especialistas renomados de diversas áreas. Dentre os palestrantes confirmados para o evento estiveram presentes Dado Schneider, doutor em Comunicação e autor do livro 'O mundo mudou... Bem na minha vez!', e o jornalista Luís Artur Nogueira, do blog 'Descomplicando a Economia'."

ATENTO ÀS DEMANDAS REGIONAIS E NACIONAIS



Para fechar a série que abordou sobre o importante trabalho dos vice-presidentes da Confenar, o participante desta edição é o vice-presidente da Confenar e da Regional Nordeste, Murilo Duque. Como líder regional, Duque representa 17 revendas localizadas nos Estados de Alagoas, Bahia, Paraíba, Pernambuco e Sergipe.

Natural de Serra Talhada (PE), o VP iniciou sua trajetória no setor de distribuição de bebidas em agosto de 1989, como trainee na empresa da família, o Grupo João Duque – que inclui as revendas Jodibe, localizadas em: Crato (CE), além das unidades de Serra Talhada e Salgueiro (cidades de PE).

“Com o tempo, fui percorrendo todas as áreas da distribuidora, adquirindo muita experiência e conhecimento, até que em 1991 assumi a gerência Comercial”, comenta. O bom desempenho contribuiu para mudar de cargo, primeiro como diretor Administrativo, em 1995, e depois para diretor geral, em 2010.

Sua experiência em liderança foi essencial para sua atuação, representando o setor de distribuição de bebidas. Duque faz parte da Confenar desde a sua fundação em 2002, quando começou como presidente da Associação das Revendas Ambev da Região Nordeste (Assorev-NE) e conselheiro geral. O executivo chegou

a ser membro do time da área de Negócios da Confederação. “Em 2016, fui eleito vice-presidente da entidade, representando também a Regional Nordeste”, conta.

Segundo ele, a importância da vice-presidência envolve principalmente a proximidade com as questões regionais sinalizadas pelas revendas. “Temos um importante trabalho ao levar as demandas dessas distribuidoras locais para as reuniões da Confederação e também para a Companhia, buscando analisar possíveis problemas e ajudar na identificação de soluções”, diz.

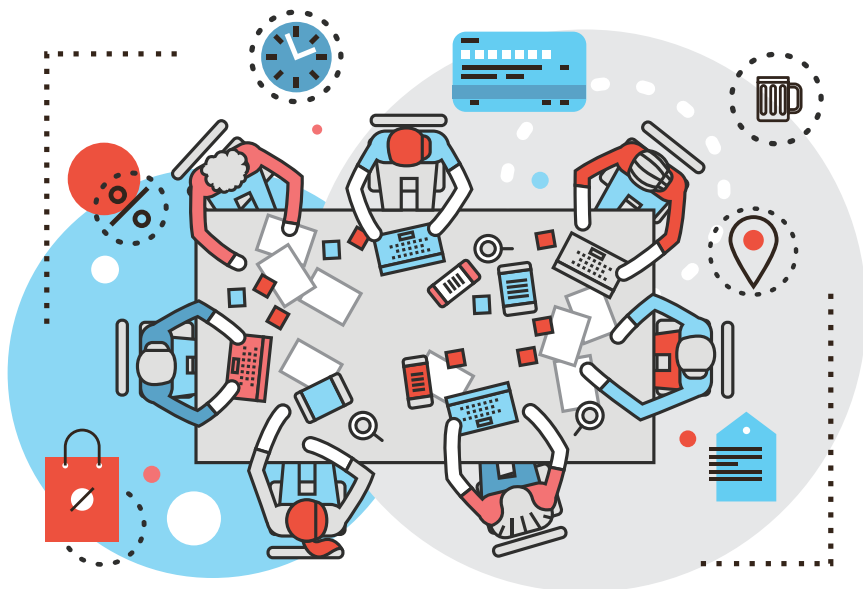
Para este ano, o foco é continuar no fortalecimento da comunicação com as revendas, a Confenar e a Ambev. “Seguimos sempre em busca da melhor remuneração para o negócio”, afirma.

O VP destaca ainda que a Rede de Revendas tem muito potencial para atuar no mercado. “Acredito que a retomada do crescimento da economia e a avaliação contínua de questões importantes para o nosso negócio irão nos fortalecer ainda mais no cenário nacional”, completa.



Murilo Duque,
vice-presidente
da Confenar e
da Regional NE

UNIDOS POR OBJETIVOS EM COMUM



A Confenar tem uma importante diretoria que representa os interesses e demandas dos Centros de Distribuição Compartilhada (CDCs) associados de todo o País. À frente dessa área está Veriano de Oliveira Lima Júnior, que representa atualmente sete CDCs localizados nos Estados do Acre, Bahia, Goiás, Pará, Mato Grosso e Tocantins.

Natural de Jataí (GO), iniciou sua atuação no setor em 1987, quando abriu a Lima Distribuidora, na mesma cidade, com o pai, Veriano de Oliveira Lima e o irmão, João Miguel de Lima. “Meu pai tinha o sonho de diversificar os negócios com os filhos. Então, iniciamos nossa atuação com a distribuição de bebidas da marca Skol. Em 2001, passamos a trabalhar com Antarctica e Brahma”, conta.

Júnior passou a fazer parte da Confenar na segunda metade dos anos 2000, sendo membro do Conselho Fiscal da Associação das Revendas Ambev do Centro-Norte (Assorev-CN). “Além disso, na revenda, passamos a atuar como CDCs em 2011, cuja gestão funciona por meio de um processo no qual a Ambev cuida da área Comercial e nós administramos a parte logística”, comenta.

Posteriormente, ele foi vice-presidente da Associação das Revendas Ambev da Região Centro-Norte (Assorev-CN) por dois mandatos, assumindo a presidência da associação entre 2007 e 2017 (quando as Assorevs tornaram-se Regionais), além de integrar os Comitês de Refrigerante e de Margem (2010). “Em 2012, a Confenar tinha um projeto piloto

de criar uma diretoria específica para os CDCs. Fui convidado a assumir essa frente e desde então atuo nessa importante liderança, que passou a ocupar um novo patamar dentro das diretorias a partir de 2017”, afirma.

Dentre as conquistas recentes dessa frente, o diretor aponta grande evolução na qualificação dos CDCs no *Distribution Process Optimisation* (DPO), da Ambev, no primeiro semestre deste ano, com a titulação que contemplou 100% dessa Rede.

Outro projeto de sucesso foram os encontros realizados com os CDCs para alinhar questões especialmente com a Cervejaria Ambev. A última edição foi nos dias 7 e 8 de maio, em Brasília (DF), e o próximo está programado para setembro.

Esse é um dos exemplos do trabalho realizado pela Confenar por meio dessa diretoria. “Quando fazemos da união nossa principal arma na luta por um objetivo comum, vencer é uma tarefa que se torna bem mais fácil”, destaca.



Veriano de Oliveira Lima Júnior,
diretor de CDCs
da Confenar

A IMPORTÂNCIA DA CONCORRÊNCIA SAUDÁVEL

Advogado recomenda
como se proteger de
condutas anticompetitivas
nos negócios



A fluidez econômica de uma empresa depende de vários fatores, sendo a livre concorrência um deles. Quando essa atuação passa por desafios é importante contar com recursos legais para atuar nesse cenário.

O advogado Ricardo Inglez tem mais de 20 anos de experiência na área de Defesa da Concorrência, atuou em grandes casos no Brasil e no exterior, envolvendo processos junto ao CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica, órgão do governo que tem como missão zelar pela livre concorrência no mercado. No escritório Inglez, Werneck, Ramos, Cury e Françolin Advogados (IWR-CF) é responsável também pelas áreas de Comércio Internacional e Compliance.

Inglez foi considerado um dos 40 melhores advogados do mundo em direito concorrencial com menos de 40 anos, em 2016, segundo a *Global Competition Review*. É considerado um dos grandes especialistas internacionais em livre concorrência e na preservação da equidade dos negócios. Confira a seguir a entrevista exclusiva que ele concedeu para a Revista Confenar.

O que seria uma conduta considerada anticompetitiva?

Seria uma situação de abuso de direito que interfere na dinâmica natural dos negócios. Por exemplo, se o mercado tem uma vocação para preços baixos e as empresas combinam o preço, o valor estará artificialmente mais

alto e isso é denominado cartel. Se a dinâmica de mercado tem uma vocação para muitas operações e contratos, e você tem uma exclusividade, acaba gerando um gargalo no mercado e artificialmente reduz o número de agentes. Isso também pode ser considerado uma conduta anticompetitiva, afetando a dinâmica natural do mercado.

Acompanhamos ao longo dos anos no Brasil algumas discussões importantes entre companhias e parceiros ou rede de franqueados. Como as partes envolvidas devem se manifestar caso eles detectem que existe uma conduta anticompetitiva?

Toda empresa que é afetada por uma conduta anticompetitiva



pode buscar ajuda do CADE. Sua missão é intervir e proteger os interesses da sociedade. Mas, empresas também podem ser vítimas de atos anticompetitivos e podem encontrar no CADE a proteção de uma competição ética, respeitosa e saudável.

No Brasil, os direitos das empresas podem ser preservados, assim como ocorrem em outros mercados mais maduros, como o americano?

Sim, com certeza. Embora o País ainda seja considerado com uma cultura concorrencial em consolidação, ele é reconhecido como bastante avançado na proteção da livre concorrência pelas autoridades competentes.

Como funciona o papel do CADE e que tipo de decisões ele pode tomar?

O CADE é um tribunal administrativo que, embora tenha seus integrantes indicados pelo presidente e aprovados pelo Senado, atua de maneira independente, pois como os seus membros têm mandatos, eles não podem ser destituídos pelo governo ou por quem quer que seja. Isso torna esse órgão independente. Ele pode proteger os interesses da sociedade e das empresas afetadas por meio de medidas cautelares e pela aplicação de penalidades, entre elas, uma multa, que pode chegar até 20% do faturamento bruto anual das empresas infratoras.

Quais decisões importantes foram tomadas pelo CADE no sentido de proteger o interesse das partes e da sociedade?

Temos muitos casos importantes que foram analisados pelo CADE ao longo dos últimos anos

“Toda empresa que é afetada por uma conduta anticompetitiva pode buscar ajuda do CADE.

Sua missão é intervir e proteger os interesses da sociedade.”

e tive o privilégio de ter atuado em várias dessas discussões. Por questões de sigilo, não posso comentar nomes de clientes. Mas, com certeza, todas as vendas acompanharam as notícias pela imprensa e sabem que o CADE tem poder para analisar e impedir ações que prejudiquem a concorrência desleal. O próprio setor de bebidas teve uma série de discussões. Além dele, bancos, indústria química, construção civil, petróleo e transporte são outros setores que tiveram casos relevantes no CADE nos últimos anos.

Existem possibilidades de negociação antes do caso chegar ao CADE?

O CADE não trata de interesses individuais. Por exemplo, se você tem um problema de relação contratual na distribuição, ele não vai tratar esse assunto. Ele vai tratar quando tem um problema sistêmico, ou seja, uma parte ou outra está usando um poder de mercado para interferir na dinâmica competitiva da outra empresa. As fixações de preço,

de margem e de condições comerciais podem ser consideradas como uma infração.

As fixações de preços e margens não se caracterizam como uma negociação, mas uma imposição?

A distribuição implicaria em liberdade para o distribuidor gerenciar seu próprio negócio. A ingerência do fabricante com a fixação de um preço de revenda, margem e condições comerciais pode ser considerada uma infração, principalmente quando quem está fixando tem poder de mercado.

Em uma relação de distribuição, quais são os pontos de preocupação do CADE?

O CADE tem dedicado atenção especial para a exclusividade, fixação de preço de revenda e margem de lucro, assim como outros aspectos que podem denotar ingerência do fabricante sobre o negócio do distribuidor. As penalidades para empresas infratoras podem chegar até 20% do faturamento bruto anual, o que pelo montante desperta uma atenção especial de administradores e conselhos de administração para a seriedade como o assunto deve ser tratado. Sempre digo que os bons acordos são aqueles que respeitam as partes e beneficiam os consumidores, e não apenas o lado mais forte.

Quais conselhos jurídicos deseja fornecer para as revendas?

O importante para as revendas é seguir uma atuação lícita. Elas devem estar atentas às suas ações, às ações da fabricante e demais agentes do mercado. Qualquer desvio de comportamento deve ser evitado ou reprimido.



UNIDOS PELO MESMO OBJETIVO

Integrantes da
diretoria, conselho
e vice-presidência
Regional da Confenar
na Convenção Anual

Nova gestão da Confederação mantém
Carlos Eduardo Lang na presidência até 2021

Durante o Agenda Confenar 2019, a diretoria da Confederação, composta também pelos vice-presidentes Regionais e conselheiros, se reuniu em uma Assembleia Geral que definiu os integrantes do biênio 2019/2021. As mudanças na gestão ocorreram nas diretorias de Tecnologia da Informação (TI), que passa a ter Erick Nassif (ex-Confenar Jovem) à frente, e em Gente e Capacitação, com a liderança de André Stormowski.

“Em nome da Confenar, gostaria de agradecer pela confiança de todos em nosso time. Seguiremos trabalhando firmemente na valorização da Rede, com foco em compliance também, para continuarmos à frente, sendo a melhor operação de distribuição de bebidas do mundo”, destacou o presidente da Confederação ao apresentar os membros da diretoria na plenária do Agenda Confenar 2019 e comentar sobre os objetivos da gestão.



Confira os detalhes da atuação de cada integrante da nova gestão:



Carlos Eduardo Lang
PRESIDÊNCIA

Sua gestão seguirá priorizando os pilares de valorização do revendedor e da rentabilidade com foco em compliance. Para isso, Lang pretende capturar todas as oportunidades de vendas com forte gestão dos custos e a continuação dos projetos de capacitação, treinamentos e comunicação consistente para munir os colaboradores das revendas.



Murilo Duque
VICE-PRESIDÊNCIA

Aliado às matrizes da presidência, Murilo Duque segue atuando em conjunto com diversas frentes, como os comitês e as demais diretorias, para representar e atender às demandas da Rede. Com alinhamento conjunto será possível atingir metas cada vez mais ousadas.



Valtacir Nei Ribeiro
DIRETORIA TRIBUTÁRIA

Responsável por acompanhar questões ligadas à tributação e à legislação relacionadas às atividades da Rede de Revendas e da Confenar, o diretor continuará com os estudos dos tributos e defenderá demandas cotidianas das distribuidoras.



Adriana Neves
DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING

Essa área direciona os projetos de Comunicação e Marketing com base nas diretrizes da presidência, disseminando a informação e estabelecendo a comunicação com a Rede e no mercado de forma estratégica, seja por meio do site (www.confenar.com.br), da Revista, do Facebook da Confederação ou da presença em reuniões com outras organizações. A diretoria também coordena a organização anual do Agenda Confenar, principal evento do País no setor de distribuição de bebidas.



Victor Simas
DIRETORIA ADMINISTRATIVA FINANCEIRA

Simas, que atuava como conselheiro, passa a trabalhar somente nesta diretoria, cuja missão continuará voltada para o controle financeiro, atuando na redução de custos e na garantia de uma gestão eficaz dos recursos, sem diminuir a qualidade das ações da Confederação.



André Stormowski
DIRETORIA DE GENTE E CAPACITAÇÃO

Stormowski seguirá trabalhando para a capacitação da Rede, de forma sustentável, por meio de projetos e treinamentos contínuos sobre questões como segurança, compliance, operações, gestão, vendas, entre outros. Focará também na busca de parcerias com as mais renomadas instituições do País para fortalecer os treinamentos com as equipes das revendas.



Erick Nassif
DIRETORIA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Substituindo Stormowski, Nassif, que integrou o Confenar Jovem, assume essa frente, que continua focada em propor e implementar novas ferramentas e sistemas para o cotidiano das operações. O foco principal é reduzir os gaps tecnológicos da Rede, de olho na modernização contínua das distribuidoras.



Mário Peres
DIRETORIA DE VENDAS

O diretor seguirá trabalhando em prol das regras comerciais e irá aprimorar o relacionamento entre canais e áreas, além de alinhar outras questões de mercado estratégicas, como vendas e boas práticas de compliance.



Thelmo Cargnelutti
DIRETORIA LOGÍSTICA

Essa área é voltada para beneficiar as operações logísticas e a rentabilidade da Rede de Revendas em todo o País, sempre atenta às regulamentações vigentes e novidades tecnológicas para o setor.



Ataíde Gil Guerreiro
DIRETORIA JURÍDICA

Essa diretoria seguirá firme na orientação jurídica para a Confenar e seus associados. Também está disponível para esclarecer possíveis dúvidas dos distribuidores sobre legislações em qualquer ramo do Direito.



Carlos Fuão
DIRETORIA DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

A diretoria seguirá focando na representatividade junto aos órgãos governamentais e entidades empresariais, além de realizar ações de monitoramento do setor e aproximação com agentes políticos nas esferas municipal, estadual e federal, para construir uma interlocução ainda mais consistente.



Pedro Ciccotti
DIRETORIA DE NEGÓCIOS

Com o apoio da Integramax, a área continuará atuando no fortalecimento e na busca de novas parcerias, que atendam às necessidades das distribuidoras de bebidas associadas em tecnologias, produtos e serviços, trazendo soluções com preços exclusivos aos revendedores.



Veriano Lima Júnior
DIRETORIA DE CDCS

Focado nos Centros de Distribuição Compartilhada (CDCs) da Rede, essa frente seguirá trabalhando a comunicação e representando os interesses dessas distribuidoras, além de monitorar os indicadores mais relevantes para aprimorar a produtividade.



Somos ainda [+] unidos

Com palestras, bons negócios e repleto de capacitação, o evento Agenda Confenar 2019 reforçou a união da Rede de Revendas para superar os desafios do mercado





Plenária repleta de integrantes durante o discurso do presidente reeleito, Carlos Eduardo Lang

A Confenar realizou a 18ª edição do maior evento do setor de distribuição de bebidas do Brasil, o Agenda Confenar. Realizada no Costão do Santinho Resort, em Florianópolis (SC), entre os dias 14 e 16 de agosto, a tradicional Convenção Anual reuniu mais de 500 pessoas que discutiram oportunidades e trocaram conhecimentos sobre o negócio.

Com o conceito **Somos [+]**, voltado para reforçar os diferenciais e a união da Rede de Revendas, revendedores e os times das distribuidoras assistiram palestras com renomados especialistas, conferiram tendências, fecharam negócios e conheceram

novidades dos parceiros da Confederação, além de participarem de atividades de capacitação e confraternização. Neste ano, a Feira **[+] Negócios Confenar** gerou R\$ 45 milhões em negociações, superando os montantes do ano passado. Saiba mais na seção Pela Rede!

“Sabemos que é essencial defendermos nossa atividade e o Agenda Confenar segue com sua forte tradição em contribuir para o nosso negócio”, destacou o presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang, durante o discurso de abertura do evento na plenária. Além de ressaltar as atrações do encontro e chamar a atenção para a relevância da capacitação, o executivo reforçou a importância das vendas continuarem focadas no mercado e trabalharem



Padrinhos do Agenda deste ano, que ofereceram suporte às vendas

fortemente para obter os melhores resultados. “É muito importante continuarmos focados em prol do crescimento e perpetuidade do negócio”, afirmou.

Seguindo a tradição dos últimos eventos, neste ano a Convenção Anual teve o apoio dos **Padrinhos do Agenda**. Identificados por camisetas brancas, os colaboradores de vendas selecionados para essa função forneceram um apoio fundamental replicando informações desse encontro para integrantes da Rede ao longo do ano.

O evento também contou com ações pontuais que reforçaram o conceito **Somos [+]** e fomentaram o espírito de união da Rede, com o grito de guerra “**Confenar: somos nós, nossa força e nossa voz!**”, entoado a toda força pelos presentes. Além disso, os participantes fizeram uma assinatura gestual do “mais” ao cruzar os dedos. O evento também exibiu vídeos, com depoimentos de integrantes da Rede.

Focando também na Sustentabilidade, a Confederação destacou a tradicional ação **Carbono Compensado**, que compensa os gases de efeito estufa gerados durante a Convenção. Para este ano, estão previstos o plantio de 500 mudas em uma área de preservação ambiental da Mata Atlântica em Santa Catarina (SC). Desde seu início, em 2010, a iniciativa plantou mais de 7.400 árvores. O projeto é patrocinado pela **Mercedes-Benz** e gerenciado pela Bravo Consultoria Ambiental.

Sustentabilidade é o destino

Tradicional atividade do Agenda Confenar, o **Momento Presidente** traz líderes de outras empresas para compartilhar boas práticas para os negócios. Neste ano, a Convenção Anual recebeu o presidente da **Scania América Latina**, **Christopher Podgorski**, que contou sobre a trajetória de inovação e pioneirismo da empresa sueca parceira da Confenar, fundada em 1891 e presente no Brasil desde 1957.

O executivo, que atua há 20 anos na companhia, destacou os pontos focais que norteiam os valores da empresa, tais como determinação, respeito pelo indivíduo, diversidade, o cliente em primeiro lugar, espírito de equipe, integridade e eliminação de desperdícios. “Não produzimos nossos produtos pensando apenas em ter estoque, mas trabalhando para que atendam, de fato, às necessidades dos clientes”, disse.

Podgorski também chamou a atenção para as mudanças climáticas. “O mundo dos transportes está mudando. Ser sustentável não será uma opção, mas uma necessidade. Se o seu negócio não seguir essa postura, futuramente ninguém comprará seus produtos.”

Compartilhando conhecimento

O Agenda Confenar 2019 também seguiu a tradição de oferecer outras palestras enriquecedoras



O presidente da Scania América Latina, Christopher Podgorski, falou sobre sustentabilidade



A especialista Marilda Andrade destacou ao público estratégias de vendas



O jornalista Luís Artur Nogueira abordou o cenário econômico mundial e o governo atual

para as vendas. O especialista em Finanças e Cenários Políticos e Econômicos **Luís Artur Nogueira**, jornalista do blog “Descomplicando a Economia”, do site da ISTOÉ Dinheiro, analisou os últimos anos da economia brasileira, abordou projeções econômicas e citou as características do governo atual até 2022. “Apesar deste ano ser considerado morno, o governo pode entregar uma expansão média do PIB de 2% a 3%”, ressaltou.

O palestrante destacou que as vendas precisam estar atentas ao cenário mundial, como uma possível guerra comercial entre EUA e China, além da ocorrência de instabilidades políticas internas.

O especialista comentou que a retomada econômica começará pelo consumo e isso favorece o setor de bebidas. Contudo, para um crescimento sustentável da economia, é necessário que o País faça mais investimentos, por exemplo, em infraestrutura.

Já a professora de pós-graduação em Vendas do Insper, **Marilda Andrade**, fundadora do Ateliê Corporativo, empresa especializada em capacitação organizacional, realizou um treinamento sobre estratégias de vendas.

Durante a palestra, ela destacou que o vendedor atual precisa ser um estrategista, que não vende preço e credibilidade da empresa, mas que identifica e trabalha o que satisfaz a necessidade do cliente, aumentando a sua percepção de ganho ao adquirir

aquele produto. “As distribuidoras de bebidas, por exemplo, não vendem apenas bebidas, mas possibilitam lucro para os pontos de venda (PDVs), pois é por meio desses produtos que todos obtêm rentabilidade”, disse.

A palestra também contou com a participação da **Trupe Gente que Vende +**, que ilustrou os conceitos apresentados por meio de uma divertida apresentação teatral.

Além disso, a musicista e empreendedora social **Amanda Oliveira** compartilhou sua trajetória de conquistas e o trabalho realizado pelo Instituto As Valquírias, da qual é fundadora e CEO. Natural da periferia de São Paulo, ela atualmente vive em São José do Rio Preto (SP).

Após vivenciar experiências em projetos sociais e na área da Educação, decidiu fazer algo por pessoas em situação de vulnerabilidade, criando a organização, que atende principalmente crianças e jovens da cidade.

“Convido vocês a refletirem: o que têm aprendido no trabalho, que podem compartilhar com um projeto social na sua comunidade? Sozinhos, podemos conquistar muito, mas, juntos, com certeza vamos mais longe”, afirmou Amanda. Além da CEO, a banda As Valquírias, com adolescentes do projeto, emocionou a plateia na apresentação exclusiva realizada no evento.



Amanda Oliveira (ao centro) com a diretora de Comunicação e Marketing da Confenar, Adriana Neves, e a banda do Instituto As Valquírias



Dado Schneider voltou ao Agenda deste ano, após o sucesso na edição 2018

Fechando o ciclo de palestras, o doutor em Comunicação **Dado Schneider** voltou ao evento neste ano após o sucesso na edição 2018. Com uma apresentação animada, Schneider destacou que os adultos atuais são inéditos. Imersos em uma realidade com transformações mais velozes, precisam estar bem informados sobre tendências, inclusive culturais, para se reciclarem. “Você não precisa aprender robótica, mas ter o mínimo de conhecimento digital é importante, como saber mandar uma foto pelo WhatsApp, por exemplo”, destacou.

Capacitação sempre

Diversos integrantes de diferentes áreas das distribuidoras participaram de treinamentos específicos que envolvem principalmente os processos do *Sales and Distribution Process Optimisation* (SDPO), do Programa de Excelência da Ambev. Na plenária, o auditor de SPO Vendas da Ambev, **Rômulo Cavalieri**, e o auditor de DPO, **André Presente**, destacaram os bons resultados e pontos a serem trabalhados pela Rede no próximo semestre, dentro de pilares como Segurança, Gestão, Gente, Financeiro e Comercial.

Audidores da Companhia também realizaram treinamentos simultâneos para os times de Gente e Gestão, Segurança, Financeiro, Comercial e Operacional das revendas, reforçando os procedimentos, esclarecendo dúvidas sobre ferramentas do cotidiano e fornecendo dicas. “Agradecemos pela presença

dos auditores, que contribuíram com os treinamentos, a capacitação e o aprimoramento da nossa Rede”, destacou o presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang, durante o discurso de agradecimento.

Profissionais das revendas também participaram do treinamento sobre Sistemas de Gestão com o sócio-consultor da **Mapp Consultoria e Assessoria, Rodrigo Mataria**. O objetivo foi desmistificar as ferramentas e metodologias que integram o SDPO para que os profissionais possam utilizá-las da melhor forma possível. Foram destacadas diretrizes de gestão como a descrição do negócio, o mapeamento de processos, a criação dos itens de controle e verificação, a padronização das atividades e a agenda de rotina.

Já a consultoria estratégica **Roland Berger**, por meio do gerente de Projetos, Frederico Sato, e a consultora sênior, Cristiane Sigahi, também participou do evento com treinamento especial aos revendedores e sucessores sobre um simulador de remuneração desenvolvido para a Rede, apresentando o processo de desenvolvimento, além de esclarecer dúvidas sobre suas funcionalidades. A consultoria também compartilhou um levantamento de dados operacionais e financeiros da Rede de Revendas.

A especialista em Vendas e fundadora do Ateliê Corporativo, **Marilda Andrade**, também ministrou outro treinamento, agora voltado para gerentes de Vendas e profissionais de Gente e Gestão, com foco em temas como liderança e tendências do mercado. Os



Rodrigo Matarai, da consultoria Mapp, indicou ferramentas de gestão



Disfonte e Grupos Farid e Regra são algumas das revendas reconhecidas no Melhores Práticas 2019



Diretores, vice-presidentes e conselheiros reforçaram a união da Rede na plenária

participantes treinaram habilidades e competências em diversas atividades lúdicas.

Revendedores também esclareceram dúvidas sobre procedimentos judiciais relacionadas ao negócio durante o **Fórum Jurídico**, ministrado pelos advogados **Luis Augusto Gomes**, **Renato Mandaliti** e **Ricardo Inglez**, além do diretor Jurídico da Confenar, **Ataide Gil Guerreiro**.

Focados em inovação

Neste ano, o projeto **Melhores Práticas** alcançou novo recorde, com 72 iniciativas inscritas nos pilares Vendas, Logística, Gente e Gestão/Segurança e Financeiro. A ação tem como objetivo fomentar e compartilhar boas ideias entre as revendas.

"Em vez de premiar uma iniciativa para cada categoria, como fizemos em 2018, neste ano, por conta da grande quantidade e qualidade dos projetos que recebemos, reconhecemos as top 3 de cada pilar", afirmou o ex-diretor de Gente e Capacitação da Confenar, Vinícius Manfrim de Oliveira, que comandou a cerimônia de premiação na plenária.

As revendas reconhecidas no pilar **Vendas** foram a **Disfonte** (Passo Fundo, RS), **Grupo Farid** (com sede em Itabirito, MG) e **Grupo Regra** (Aparecida de Goiânia, GO); as revendas **Zago** (Patos de Minas,

MG), **Menegazzo** (Avaré, SP) e **Príncipe** (Joinville, SC) no pilar **Gente e Gestão/Segurança**; **Menegazzo** e **Grupo Farid** na categoria **Financeiro**; e as distribuidoras **Império** (Duque de Caxias, RJ), **Excelente** (Marília, SP) e **Revalle** (Juazeiro, BA) no pilar **Logística**.

Uma corrente forte

A Confenar também realizou a Assembleia Geral, que definiu a composição dos líderes da Confederação até 2021, incluindo todo o time de diretores, vice-presidentes e conselheiros, e **Karl Lang** como **presidente reeleito**. Já **André Stormowski** assumiu a **diretoria de Gente e Capacitação**, substituindo Vinícius Manfrim de Oliveira. **Erick Nassif** passou a atuar na **diretoria de Tecnologia da Informação**.

No último dia de evento, membros da diretoria, vice-presidentes e conselho reforçaram o papel de suas áreas e da Confenar nos próximos anos para representar e lutar pelos interesses das revendas, valorizando a Rede.

"Fazemos parte de uma importante corrente, e cada um de vocês é elo que a fortalece. Por isso, ela precisa se manter firme para seguirmos mobilizados. Continuem sempre pensando como coletivo, pois isso irá nos trazer muitos resultados", comentou Lang no encerramento do evento.

Confira mais detalhes deste evento especial na próxima edição da Revista Confenar!



Feira de negócios foi repleta de novidades

O Agenda Confenar Florianópolis (SC) 2019 trouxe diferenciais neste ano. A primeira novidade foi a evolução do conceito de exposição para mais geração de negócios, apresentado como **[+] Negócios Confenar**. Em formato inédito, o espaço aproximou da área de stands caminhões, veículos, motocicletas e implementos, que antes ficavam em área externa.

“Isso facilitou o acesso dos revendedores aos produtos, que puderam conhecer suas características, detalhes técnicos e inovações”, afirma o diretor de Negócios da Confenar, Pedro Luiz Ciccotti.

Além de contar com a Carreta Show Bar, onde foram sorteados brindes e feitas apresentações musicais, o evento também promoveu as **Rodadas de Negócios**, ação inédita que consolidou e atendeu interesses de revendedores e parceiros, impulsionando os negócios. “Foi uma oportunidade única para essas empresas apresentarem seus diferenciais em condições comerciais exclusivas durante e após o encontro. Os resultados superaram as nossas expectativas”, afirmou o CEO da Integramax, Marcelo Dezembro – empresa que conduz as parcerias para a Confederação.

Já o **Selo VIP** foi criado para destacar empresas que sortearam produtos no tradicional Sorteio VIP. O material foi aplicado nos stands participantes, garantindo um fluxo de visitas ainda maior.

O evento registrou **R\$ 45 milhões** em negócios fechados, superando a edição anterior.

Confira mais novidades da feira nas próximas edições da Revista!

[+]
NEGÓCIOS
CONFENAR

Confenar se reúne com nova diretoria da HBSIS em SP

A nova diretoria da HBSIS, empresa de soluções de tecnologia, esteve recentemente na sede da Confenar, em São Paulo (SP), para uma reunião de alinhamento. A empresa, que é parceira da Confenar há 15 anos, foi adquirida pela Companhia e passou por uma reestruturação.



Confenar, nova diretoria da HBSIS e Ambev abordaram sobre soluções tecnológicas



Participaram do encontro o CEO da HBSIS, **Guilherme Pereira Pinto**; o presidente da Confenar, **Carlos Eduardo Lang**; o conselheiro **Humberto Matesco** (HBSIS); o diretor de Gente e Capacitação (ex-integrante da área de TI da Confederação), **André Stormowski** (Confenar); o gerente de Operações, **Maiquel Rochi** (HBSIS); a diretora de Integração, **Carina Surge** (HBSIS); e o vice-presidente de Solutions e do Centro de Serviços Compartilhados (CSC), **Fernando Mafessoni** (Cervejaria Ambev).

Segundo Stormowski, a reunião também abordou sobre a viabilidade de que ferramentas utilizadas pela Cervejaria sejam compartilhadas com as revendas. “O encontro foi positivo e diversas soluções usadas pela Ambev, que forem aderentes ao trabalho nas distribuidoras, serão disponibilizadas à Rede. Aguardem novidades!”



União promove treinamentos de Segurança

Ciente da importância da capacitação, em especial em segurança, a Rede de Revendas investe constantemente em treinamentos para os colaboradores. Exemplo disso é a revenda União, de Ijuí (RS), que recentemente realizou três cursos para os times.

O treinamento em direção defensiva foi ministrado aos motoristas de caminhões da área de distribuição urbana e para aqueles que atuam em Puxada.

Já o curso de reciclagem, promovido anualmente pela área de Segurança do Trabalho da revenda, orientou operadores de empilhadeira e tem como objetivo garantir a otimização e segurança na operação de carga e descarga, movimentação e empilhamento de bebidas no Armazém. A ação reforça conhecimentos sobre o equipamento e sobre como prevenir acidentes.

A outra atividade de capacitação foi voltada para o trabalho em altura. Promovida anualmente, foram abordados normas e regulamentos, riscos potenciais, prevenção de acidentes, medidas de controle, equipamentos de proteção individual (EPIs), condutas em situações de emergência, além de técnicas de resgate e primeiros socorros na teoria e prática.

Univale renova frota de caminhões



Supervisor de Frotas da Univale Marcelo Kremer recebeu a chave simbólica dos caminhões

Com o objetivo de aprimorar a entrega e o atendimento aos clientes, otimizando as operações com equipamentos de alto desempenho, a revenda Univale, localizada em Estrela (RS), adquiriu recentemente dois caminhões zero-quilômetro, modelo Atego 2426 da Mercedes-Benz, empresa parceira da Confenar. A entrega foi feita ao supervisor de Frotas da distribuidora Marcelo Kremer.

Para Kremer, a aquisição vai melhorar o nível de serviço na distribuição de bebidas da revenda, pois são veículos mais modernos para a logística dos produtos, aumentando a eficiência no processo de carregamento e descarregamento dos pallets. Com isso, no total, a empresa terá 22 caminhões para Entrega e quatro carretas para Puxada.

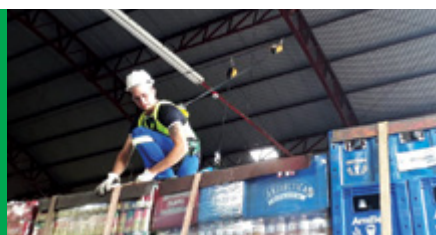


União realizou treinamento em direção defensiva

Capacitação foi voltada para a segurança ao operar empilhadeiras



Trabalho em altura também foi um tema abordado na revenda





Evento de integração anima a Disbecol

A Disbecol realizou um café especial, em celebração às festas juninas e julinas, para os colaboradores que atuam na sede em Caicó (RN) e na filial em Pau dos Ferros (RN).

O evento, pensado para promover um momento de descontração e integração entre as áreas, contou com comidas típicas da região.

O café antecedeu os treinamentos anuais ministrados para 100% do time da revenda, voltados para Segurança, Gente e Vendas, pilares do *Sales and Distribution Process Optimisation* (SDPO), no Programa de Excelência (PEX) da Ambev.



Colaboradores participaram do café especial na Disbecol



Trajes e comidas típicas animaram o momento de descontração

Solidariedade na União aquece vidas



Doações foram encaminhadas para famílias carentes e instituições da região



Blusas, calçados e roupas infantis foram alguns dos itens doados pelo time

Nos meses de inverno, infelizmente, ainda é comum que muitas pessoas precisem de ajuda e solidariedade para enfrentar temperaturas mais baixas, especialmente em Estados da Região Sul do País. Para aquecer o próximo, a União, de Ijuí (RS), engajou seus colaboradores nessa causa e realizou recentemente a Campanha do Agasalho.

Promovida pela área de Gente e Gestão da revenda, a ação contou com a expressiva participação dos funcionários e arrecadou mais de 500 itens como calças, blusas, calçados e roupas infantis. A iniciativa foi considerada um sucesso.

As doações foram entregues para famílias carentes da cidade da distribuidora e de Frederico Westphalen (RS), além do Lar Bom Abrigo e da Secretaria do Desenvolvimento Social de Ijuí.





FORÇA DE VONTADE PARA CONQUISTAR

Auzilaura Ribeiro, sócia-proprietária da revenda Bahiabeer, de Teixeira de Freitas (BA), gosta de reforçar que não brinca em serviço. A capixaba de 51 anos atua na liderança da distribuidora há quatro anos em parceria com o sócio Gentil Antônio Armani.

Formada em Direito pela Faculdade Unilinhares (ES) ela já foi professora, trabalhou com materiais de construção e atuou na área de Direito nos segmentos de mediação e conciliação. Em 2001, Auzilaura chegou ao setor atuando na área Administrativa da Distribuidora de Bebidas São Rafael, em Linhares (ES). Após esse período, em 2014, ingressou na liderança da revenda Bahiabeer.

Mesmo com a experiência que adquiriu em outros mercados, ela afirma que esse segmento exige muita dedicação, pois é um desafio constante. “Fazer a gestão atual da distribuidora de bebidas é um aprendizado contínuo, mas realizo cada tarefa com muita determinação e força de vontade para alcançar os objetivos do negócio”, explica.

Ela conta que o contato direto com os colaboradores é incrível e agrega em seu desenvolvi-

mento profissional como líder. “Gosto muito de seguir os processos e trabalhar em uma empresa que a todo instante está inovando, seja com produtos ou em ações”, afirma.

A Bahiabeer nasceu em setembro de 1998, trabalhando com a distribuição da marca Skol. Em 2002, a empresa incorporou a marca Brahma e no ano seguinte a Antarctica. A revenda foi a primeira tri marca daquela década na região.

“Tivemos várias conquistas com relação ao Programa de Excelência da Cervejaria Ambev (PEX) na Regional e acompanhei essa evolução de perto

quando ingressei na revenda. Já fomos por cinco anos consecutivos a melhor distribuidora da Regional”, diz.

Auzilaura está feliz pelo trabalho que desempenha na distribuidora e pelo que conquistou. Nas horas de lazer, ela aproveita para curtir os momentos com a família.

“Sou uma pessoa tranquila, gosto muito de viajar e desfrutar de uma boa culinária local. Também adoro praticar ioga e andar de bicicleta. Nas horas vagas também costumo ler bons livros, uma paixão!”

“Fazer a gestão atual da distribuidora de bebidas é um aprendizado contínuo.”



Auzilaura Ribeiro é uma das líderes da revenda Bahiabeer

Bahiabeer Distribuidora de Bebidas Ltda.

Cidade: Teixeira de Freitas (BA)

Colaboradores: 170

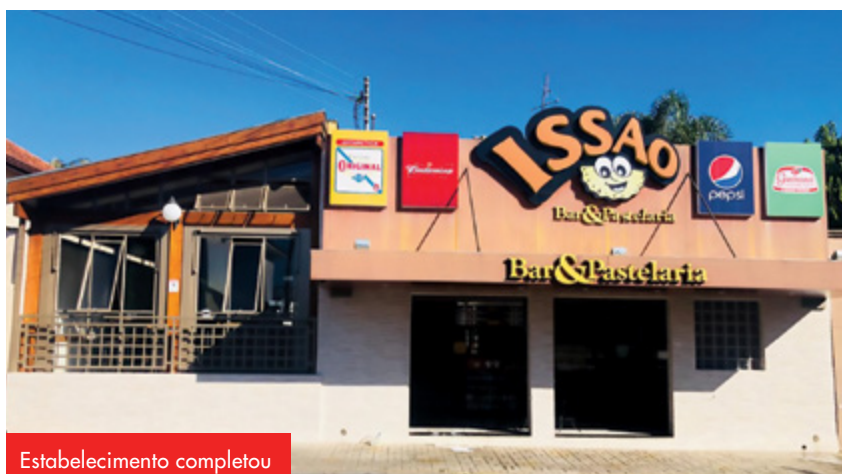
Distribuição: Média de 19 mil hectolitros por mês

Frota: 25 caminhões de Entrega e 10 para Puxada



ISSAO BAR & PASTELARIA

É TRADIÇÃO NO INTERIOR DE SP



Estabelecimento completou
50 anos recentemente

Fundado em 1969 e já administrado pela segunda geração da família, o Issao Bar & Pastelaria nasceu de uma oportunidade para melhorar a renda familiar. Atualmente, atrai clientes de toda a cidade de Avaré (SP) e região por sua qualidade em salgados e pastéis.

Segundo o proprietário, Otavio Issao Yamazuka, na época, ele e seus familiares moravam em um sítio em Paranapanema (SP) e precisavam de um novo meio de ganhar a vida após o nascimento dos filhos. Seu pai, Manabu Yamazuka (ou Sr. Antonio, como era conhecido na região), comprou um ponto comercial na área urbana da cidade e inaugurou o estabelecimento como bar e mercearia.

"No início, o nome escolhido foi Bar Santa Cruz. Em 1988,

construímos um prédio próprio, já comigo à frente dos negócios. O ponto ficou mais conhecido como 'Bar do Issao' e, por isso, decidimos adotar definitivamente essa nomenclatura", diz.

Com 50 anos de trajetória, o estabelecimento atende a todos os públicos que optam por um salgado de excelente qualidade e procedência, tendo como diferencial o atendimento com cordialidade. No cardápio são oferecidos salgados em geral. No entanto, Issao conta que as opções mais apreciadas são os pastéis, disponíveis em vários sabores.

Atendida pela revenda Menegazzo, também de Avaré, a casa comercializa exclusivamente bebidas Ambev, que vão desde cervejas a produtos não alcoólicos, como refrigerantes. As cervejas são as mais consumi-

das no bar, com destaque para a Brahma Chopp Pilsen. Segundo o proprietário, o local chegou a comercializar 250 caixas de cervejas em apenas um dia.

Para 2019, o Issao Bar & Pastelaria tem como meta continuar investindo em qualidade dos produtos e no atendimento do local, para alcançar os objetivos comerciais estipulados para o ano.

O proprietário deixa uma mensagem especial aos leitores da Revista. "Convido a todos para conhecerem Avaré e virem aqui experimentar nossos salgados, além de saborear uma bebida Ambev a seu gosto. Estamos prontos para atender vocês e tornar essa experiência muito especial e agradável", reforça Yamazuka.

Issao Bar & Pastelaria

Inauguração: 1969

Rua Domiciano Santana, 775 – Centro



**Horário de
funcionamento:**

Segunda a sábado,
das 8h à meia-noite

**A preferida
da casa:**

Brahma Chopp





BRAHMA CHOPP, HÁ 38 ANOS FAZENDO PARTE DESTA HISTÓRIA

O comerciante Paulo Roberto Marson, 56 anos, tem uma relação especial com o “copo de meio litro”, que em alemão significa “schoppen” e no Brasil é conhecido como chope. Morador de Avaré, interior de São Paulo, ele conta que é fã incondicional da Brahma Chopp Pilsen, além de apreciar outras marcas da Ambev, especialmente as do tipo Pilsen, como as cervejas Antártica Original e Skol Pilsen.

A Brahma Chopp é um tipo de bebida não pasteurizada, possui um sabor encorpado, com aroma neutro e um teor amargo menos acentuado. “Me agrada muito o sabor leve e refrescante desse chope”, comenta Marson, que se lembra de seu primeiro gole na bebida, há 38 anos, na década de 1980. “Eu nunca tinha experimentado. Quando provei adorei!”, destaca.

Para ele, beber uma Brahma Chopp relembra momentos especiais. “As melhores recordações são os bate-papos e os churrascos com a família e amigos. Aquele tempo era muito bom, eu viajava muito e a cerveja nos unia tam-

bém. Hoje em dia, ainda realizamos esses encontros sempre que possível”, diz.

Um dos seus locais favoritos para apreciar a bebida é o Issao Bar & Pastelaria, na mesma cidade, que ele frequenta há cerca de 40 anos. Ele acredita que a cultura cervejeira está cada vez mais presente no País e integra diversos momentos de celebração. “O chope se integrou muito bem a nossa cultura. No Brasil faz muito calor, então é bem refrescante beber uma cerveja leve e gelada, e o chope é perfeito para todas as

ocasiões. Além disso, harmoniza muito bem com vários tipos de alimentos”, explica.

Marson também elogia o extenso portfólio da Cervejaria Ambev no Brasil, tanto em cervejas quanto em outras opções de bebidas, e acredita que, por ter esse amplo leque de produtos, a Cervejaria Ambev está presente em diversas fases da vida de uma pessoa.

“A cerveja faz parte da nossa hora de lazer. Eu aprecio muito a Brahma Chopp e creio que essa bebida, que para mim significa grandes momentos, vai me acompanhar pelo resto da vida.”

“A cerveja faz parte da nossa hora de lazer. Eu aprecio muito a Brahma Chopp e creio que essa bebida significa grandes momentos.”



Paulo Roberto Marson aprecia a Brahma Chopp com amigos



Brahma Chopp é uma bebida leve



FIRMES PELAS ESTRADAS DO BRASIL

Motoristas das revendas citam conquistas, evoluções e desafios da categoria

Eles conhecem as estradas e vias do País, carregam os valores da revenda e da Companhia e são apaixonados pela profissão: esses são os motoristas da Rede de Revendas. No Brasil, os profissionais dessa área rodam cerca de 8.500 quilômetros por mês, de acordo com a pesquisa de 2019, da Confederação Nacional do Transporte (CNT).

O presidente da Confenar, Carlos Eduardo Lang, reforça a importância deles para a Rede. "Para nós, a celebração da categoria acontece todos os dias. Esses profissionais são fundamentais no funcionamento da cadeia de distribuição de bebidas", diz.

Para o diretor executivo da Confederação Nacional do Transporte (CNT), Bruno Batista, nos últimos 20 anos o Brasil evoluiu nessa área, o que exige mais do condutor. "O motorista precisa ter uma noção básica de computação para conseguir operar sistemas de rastreamento e roteirizadores, por exemplo. Além de estar atento às tendências e mudanças tecnológicas, buscando capacitação sempre", destaca.



Bruno Batista é diretor executivo da CNT

O diretor também afirma que as empresas mudaram seus métodos, aplicando testes na contratação dos profissionais, investindo em medidas de economia e segurança, além de realizarem treinamentos constantes. "As companhias estão mais cientes que o motorista é um ponto de contato essencial com o cliente", reforça.

Sempre evoluindo

O motorista de Puxada Cícero Moisés Feier tem 46 anos e trabalha na revenda **Steffen**, com sede em Santa Rosa (RS), desde 1996. Ele conta que quando iniciou na área a profissão era mais desafiadora. "Hoje, temos na revenda caminhões modernos e empilhadeiras com garfo duplo, tudo para deixar nosso trabalho mais prático", conta.

Ele também aponta que é essencial manter a tranquilidade enquanto enfrenta o trânsito intenso nas vias, além de transportar os produtos com agilidade e qualidade.

Nas duas décadas que atua na Steffen, o motorista conta que a profissão agregou em sua vida.





Cícero Moisés Feier é motorista há mais de 20 anos na revenda Steffen (RS)



O motorista Jorge Henrique da Silva, da Incobel (SC), destaca a evolução em tecnologia e capacitação



O motorista Misael Silva, da Diskol (BA), participa dos treinamentos da área



Alcilene Nogueira, motorista da Messias (SP), representa a força da mulher na profissão

“Tenho orgulho de fazer parte da revenda e trabalhar com bebidas Ambev. Espero contribuir com o time por muitos anos ainda.”

Dedicação contínua

Misael de Souza Silva tem 29 anos e trabalha na **Diskol**, de Irecê (BA). Ele começou na revenda em 2013 como auxiliar de distribuição. “No momento, atuo na área de Entrega, mas periodicamente faço Puxada de chope”, comenta.

Para ele, os principais desafios que envolvem a profissão são a gestão do tempo, os cuidados no trânsito, além da disposição física e a busca da melhoria constante. “O motorista de Entrega deve saber trabalhar com pessoas, liderar a equipe que estiver sob sua responsabilidade, conferir mercadorias, dirigir responsavelmente, estar atento à manutenção dos caminhões e reportar informações aos seus gestores sempre”, explica.

Ele conta que os treinamentos realizados pela revenda são essenciais. “Esses conhecimentos me trazem um grande crescimento profissional e pessoal”, diz o condutor.

Atendimento eficaz

Jorge Henrique da Silva, de 50 anos, é motorista de Entrega da **Incobel**, com sede em Lages (SC). Ele ingressou na distribuidora em 1989 como ajudante no Armazém. Posteriormente foi repositor, supervisor até chegar como motorista de Entrega.

Atuando na função há 23 anos, ele afirma que ter conhecimento técnico dos produtos da empre-

sa e conhecer cada cliente, além de seguir as regras de trânsito, são fundamentais.

“O comportamento dos motoristas mudou também. Hoje, a capacitação é constante para garantir um atendimento eficaz”, diz.

O motorista cita conquistas pessoais e a valorização da revenda e dos clientes, e se orgulha de ser considerado o profissional mais experiente da turma. “Me sinto privilegiado em passar meu conhecimento para os novos”, completa.

Inspiração familiar

Cada vez mais presentes em cargos que antes eram ocupados por homens, as mulheres também marcam presença na área. A motorista de Puxada Alcilene Nogueira Moraes, de 52 anos, trabalha desde 2018 na revenda **Messias**, de Assis (SP).

Ela conta que essa é a sua primeira experiência com transporte. “Foi meu pai, Pedro Nogueira Moraes, que me inspirou a seguir esse caminho. Acredito que para atuar na área é preciso ter muita atenção, pois você é responsável pela sua vida e dos outros, e gostar do que faz”, conta.

A motorista atua com naturalidade na área. “Tenho 1,57 metro de altura. Eu posso e conduzo um caminhão tranquilamente. Tenho muito orgulho da minha profissão”, destaca.

Em relação à evolução, Alcilene destaca o aprimoramento das tecnologias utilizadas. “Sempre trabalhei com caminhões novos e bem equipados, e os treinamentos contínuos nos ajudam a estarmos mais preparados nas vias”, completa.

ÁGUA AMA DESTINA LUCRO DAS VENDAS NA COPA AMÉRICA PARA O SEMIÁRIDO DO BRASIL

A água mineral AMA, marca da Cervejaria Ambev, reverteu todo o seu lucro obtido durante a Copa América de futebol em projetos que levam água potável para comunidades do semiárido. Realizado no Brasil entre os dias 14 de junho e 7 de julho, o torneio é um dos mais importantes do futebol e aconteceu em cinco cidades-sede pelo País: Belo Horizonte (MG), Porto Alegre (RS), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA) e São Paulo (SP).

A iniciativa obteve recursos necessários para financiar a construção de cinco sistemas de abastecimento em regiões cuja população tem dificuldade de acesso a esse recurso, beneficiando 3.000 pessoas de comunidades rurais.

“Participar da CONMEBOL Copa América Brasil 2019 foi um marco na história da AMA. Fico muito feliz porque, junto aos torcedores, vamos levar água potável para muita gente que precisa”, afirma o *head* de Sustentabilidade da Cervejaria Ambev, Richard Lee, que destaca: “Conseguimos, com essa iniciativa, juntar a paixão que o brasileiro tem por futebol com o sonho que temos na Cervejaria Ambev: de unir as pessoas por um mundo melhor.”

Desde a criação do projeto há mais de dois anos, a água AMA já arrecadou mais de R\$ 3,8 milhões, integralmente doados para 28 projetos sociais em nove Estados que compõem o semiárido brasileiro. “O que conquistamos



com a AMA até agora é incrível, mas sabemos que ainda tem muita gente sem acesso à água potável no semiárido. Temos um longo caminho pela frente e estamos empenhados em transformar essa realidade”, reforça Lee.

Durante a CONMEBOL Copa América Brasil 2019, além dos estádios, torcedores que estiveram em bares nos arredores dos jogos e nas Fan Fests promovidas pela Brahma (a Arena N°1) também tiveram a oportunidade de adquirir a água AMA.

A AMA é parte do sonho da Cervejaria Ambev de unir as pessoas por um mundo melhor. Idealizada pelo time de Sustentabilidade da Ambev, a marca contribui para que o sexto Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU seja concretizado: garantir disponibilidade, manejo sustentável da água e saneamento para todos.



Cartazes de divulgação da campanha

PROJETO BACIAS AJUDA A PRESERVAR O EQUIVALENTE A 50 PARQUES IBIRAPUERA (SP)



Cuidar da água é uma prioridade para a Cervejaria Ambev. A Companhia conseguiu ajudar a conservar mais de 7,5 mil hectares de vegetação desde 2016, área equivalente a 50 vezes o Parque Ibirapuera, em São Paulo (SP). O resultado expressivo é consequência do Projeto Bacias, iniciativa da Cervejaria em parceria com as ONGs The Nature Conservancy (TNC) e World Wide Fund for Nature (WWF-Brasil).

Essa ação sustentável tem como principal objetivo recuperar o solo e a mata ciliar no entorno de importantes bacias hidrográficas do País, firmando parcerias com agricultores e produtores rurais para conservar a qualidade da água nesses locais. “A água sempre foi um dos nossos principais pilares

de sustentabilidade”, conta o gerente de Sustentabilidade da Cervejaria Ambev, Filipe Barolo.

O Projeto Bacias ainda coloca em prática iniciativas de conservação em locais estratégicos, por meio de uma plataforma de ação coletiva que reúne poder público, sociedade civil e a organizações privadas. A parceria da Cervejaria Ambev com o WWF-Brasil, por exemplo, contempla iniciativas educacionais e programas de treinamento. No ano passado, cerca de 2.000 pessoas foram capacitadas nessas atividades. “Sabemos que, para ampliar o alcance de nossas ações, é importante atuar para fora dos muros das nossas cervejarias”, reforça Barolo.

Desde janeiro de 2019, com o apoio da TNC, o Projeto Bacias começou a ser implementado tam-

bém em Jacareí (SP), com estudos para avaliar as necessidades locais de conservação. Atualmente, esse projeto também está presente em: Sete Lagoas (MG), Jaguariúna (SP), Jundiá (SP) e Guandu (RJ) – os três últimos em parceria com a TNC.

“No Bacias são muitas as pessoas envolvidas, tanto da Cervejaria Ambev, como das ONGs e dos próprios municípios. É importantíssimo ver todo mundo trabalhando em parceria para preservar o meio ambiente”, destaca o executivo.

A iniciativa está alinhada com o sonho da Ambev: unir as pessoas por um mundo melhor. A Companhia desenvolveu uma ampla plataforma de sustentabilidade, com ações que tem como base quatro pilares: consumo inteligente, água, resíduo zero e desenvolvimento.



REALCE TÊXTIL OFERECE CONFORTO E MAIS SEGURANÇA EM UNIFORMES

A Realce Têxtil, empresa especializada em vestuários, traz novidades nas vestimentas para colaboradores do setor de distribuição de bebidas. A empresa investiu em novos uniformes com a mais alta tecnologia e principalmente segurança para as áreas de Vendas, Distribuição e Administrativo.

Os uniformes possuem suas particularidades para cada área de atuação e neste acordo há vestuários para os motoristas de Entrega (nas cores azul e cinza)

e Puxada (azul), além dos ajudantes de Entrega (cinza). Para a área de Vendas, os colaboradores das revendas terão novos uniformes (azul marinho) e agasalhos (azul royal com refletivos). Para o setor de Supervisão, a empresa disponibiliza camisas polo e social (azul marinho), além de calça jeans. Os itens estão disponíveis no portal da Integramax.

Localizada em Belo Horizonte (MG), a companhia está no mercado desde 1986 e se especializou na criação de uniformes e

camisas promocionais para o setor de distribuição de bebidas a partir de 1994, sendo referência nesse segmento.

Para a diretora da Realce Têxtil, Telma Teixeira, a parceria duradoura com a Confenar prova a qualidade e a inovação constante dos produtos da companhia. "Para nós é um orgulho muito grande. Temos uma parceria consolidada com a Ambev e suas marcas, além da Rede associada à Confenar, e vamos continuar investindo e inovando para trazer os melhores vestuários do mercado", comenta.

Integrantes da Realce Têxtil participaram também do Agenda Confenar 2019, e apresentaram novidades aos visitantes. "Participamos do evento desde a primeira edição. Neste encontro promovemos uma condição comercial exclusiva, com descontos especiais para os participantes", revela.

A participação em eventos da Confenar também é valorizada como estratégica pela diretora, que considera fundamental o contato direto com o público das revendas. "Consideramos muito importante nossa participação nos eventos e no portal da Integramax, para que tenhamos sempre um contato direto com os clientes. Assim sabemos presencialmente suas expectativas, necessidades, críticas e sugestões", completa Telma.



Uniforme time de Puxada



Uniforme motoristas de Entrega



COPAGAZ APRESENTA SOLUÇÃO EM COMBUSTÍVEL PARA A REDE

Parceira da Confenar desde 2014, a Copagaz oferece serviços de abastecimento para os equipamentos de Armazém das revendas. O principal produto da parceria é o Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), combustível utilizado nas movimentações de cargas de empilhadeiras nas distribuidoras.

Neste ano, a empresa participou da Feira [+] Negócios Confenar, na Convenção Anual, e apresentou o sistema Pit Stop, que permite o abastecimento do cilindro P-20 (também fornecidos nessa parceria) do equipamento. Dentre as vantagens, ele dispensa a troca de cilindro nas empilhadeiras, evita o esforço físico do operador da máquina, melhora a ergonomia e, por meio do seu indicador de nível, evita que o gás acabe durante a operação.

“O sistema oferece ganho de produtividade, segurança e economia de até 15% no combustível da empilhadeira”, destaca o gerente de Vendas da empresa, Fabio Laurenzano.

Durante a exposição, a Copagaz disponibilizou para as revendas mais informações sobre o Sistema Pit Stop, além de trazer a amostra do equipamento, com tanque estacionário e cavalete com bomba de abastecimento. Essas são apenas algumas das soluções que a Copagaz oferece para Rede de Revendas.



Sistema Pit Stop, da Copagaz

Com experiência no mercado de distribuição de bebidas, a empresa também trabalha com outros diferenciais, como a agilidade e qualidade no atendimento. “Oferecemos aos nossos clientes, por exemplo, o serviço de assistência técnica 24 horas, 365 dias por ano”, conta Laurenzano.

Fundada em 1955 em Campo Grande (MS) por Ueize Elias Zahran, a Copagaz é uma das primeiras empresas do Grupo Zahran. Atualmente, está sediada em São Paulo (SP) e conta com 15

unidades de engarrafamento, nove de estocagem de GLP, duas de atendimento para distribuição no modelo granel, um posto de revenda e uma rede voltada aos clientes empresariais e residenciais. A companhia está entre as cinco maiores distribuidoras de GLP do País.

Para o gerente, manter a parceria com a Confenar é motivo de celebração. “Continuaremos juntos com nossos atuais, novos e futuros clientes, divulgando a marca Copagaz entre as revendas associadas à Confenar”, afirma.

TICKET SERVIÇOS E TICKET LOG TÊM CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA AS REVENDAS

As novas parceiras da Confenar, a **Ticket Serviços** e a **Ticket Log**, são marcas do Grupo Edenred e oferecem benefícios exclusivos com condições especiais para as revendas.

A **Ticket Serviços** traz soluções inovadoras nos segmentos de Alimentação, Transporte, Cultura, Incentivos, Recompensas, Antecipação Salarial e Saúde.

No Agenda Confenar deste ano, a empresa apresentou o Ticket Alimentação Natal. O cartão possibilita que a empresa dispenhe custos com armazenamento e logística de cestas físicas, podendo oferecer ao colaborador a liberdade de escolha para comprar alimentos no fim de ano.

Outra vantagem desse produto é que o usuário do cartão poderá cadastrar o Ticket Alimentação Natal na carteira digital do Samsung Pay. A cada transação realizada é possível ganhar pontos

para serem trocados por produtos na Plataforma Samsung Rewards.

A parceira também oferece o Ticket Saúde, cartão pré-pago virtual para ser utilizado em uma ampla rede credenciada em condições especiais e que possibilita às empresas maior controle dos custos com a saúde dos funcionários.

“Contem conosco para continuar construindo conexões que multiplicam benefícios para colaboradores e empresas”, diz a gerente de Negócios da Ticket Serviços, Bruna Lupi.

Já a **Ticket Log**, que integra a unidade de Frota e Soluções de Mobilidade da Edenred, traz soluções para gestão de abastecimento, manutenção em outras frentes para gerenciamento de veículos por meio de uma plataforma on-line para o responsável pela frota e pagamentos via cartão para os condutores. Ambos contam também com apps para diversas funcionalidades para

o gestor e o usuário. Além disso, em sua ferramenta, permite que gestores de frota e usuários gastem menos tempo na operação, e como consequência reduzam custos.

Entre os produtos disponíveis por essa área da companhia estão: a Ticket Car, um cartão para abastecimento de frota com a funcionalidade Log&Go, que permite o pagamento de diferentes meios de transporte e serviços para veículos, como lavagens ecológicas (por meio do aplicativo Easy Carros), serviços de assistência 24h (app Fácil Assist), recarga de bilhete para deslocamento (Onboard Mobility) e pedido de táxi (Vá de Táxi).

“Todas as nossas soluções são norteadas para valorizar o tempo dos gestores de frota e também dos usuários, permitindo um foco maior em estratégias que trazem resultados financeiros mais sólidos”, destaca o diretor Comercial da Ticket Log, Fabio Gallinea.



Ticket Log oferece facilidades para gestores de frota



Ticket Alimentação tem facilidades para as equipes e vantagens para empresas

SCANIA LANÇA NOVA GERAÇÃO DE CAMINHÕES PARA PUXADA E ENTREGA

A Scania, empresa sueca fabricante de caminhões, ônibus e motores diesel, é parceira da Confenar. Recentemente, a empresa lançou uma nova geração de veículos de carga para operações de Puxada e Entrega.

Os novos modelos de caminhões estão disponíveis com motores nas versões de 7 litros (220, 250 e 280 cavalos de potência – com torque de 1.000 a 1.200 newton metros – Nm); 9 litros (280, 320 e 360cv – torque de 1.400 a 1.700 Nm); e 13 litros (410 e 450cv – com variação de torque de 2.150 a 2.350 Nm). Além das opções de trações 4x2, 6x2 e 8x2 e das cabines que podem ser simples ou estendidas.

O grande destaque da frota é o modelo P 250 6x2, que oferece ainda mais conforto e praticidade para Entrega e Puxada. “A nova cabine tem maior espaço interno,

melhor ergonomia, mais capacidade de armazenamento, e foi projetada para permitir uma visão mais ampla e com painel curvo, que facilita o acesso aos principais comandos”, explica o gerente de Marketing e Comunicação da Scania, Márcio Furlan.

Além disso, os caminhões para Entrega tiveram sua visibilidade frontal e lateral aprimoradas graças à posição inicial do motorista, que foi alocada para mais perto do para-brisas e mais para a esquerda. Os modelos com suspensão pneumática possuem uma balança eletrônica exclusiva no painel, que fornece informação precisa sobre o peso nos eixos traseiros.

“Esses caminhões possuem freios de estacionamento eletrônico que, de forma automática, garantem a segurança do condutor assim que ele deixa de pressionar o freio ou desfaz os cintos”, explica Furlan.

As revendas também podem utilizar as soluções em serviços, como os pacotes de conectividade, além do gestor de frotas PMS Fleet Care, o Driver Services (treinamento de motoristas), entre outras ferramentas que auxiliam nas operações logísticas.

Também podem contar com programas de manutenção cobrados de acordo com a quilometragem percorrida, possibilitando menor custo. A Scania ainda fornece garantia de 1 ano para peça e mão de obra em serviços de revisão nas concessionárias. “Apresentar para a Rede de Revendas a nova geração de caminhões e soluções Scania para o transporte de bebidas é essencial para nós. Agradecemos a todos que nos visitaram na Feira [+] Negócios Confenar, em Florianópolis, e conheceram de perto nossos produtos.”



Modelo P 250 6x2 – mais conforto para operações de Puxada e Entrega



TECNOLOGIA A FAVOR DA ESTRATÉGIA DE LOGÍSTICA

O tempo vale ouro e no mundo dos negócios essa realidade é diária. Quanto mais agilizamos processos e trazemos ferramentas que beneficiam a rotina de trabalho, teremos mais resultados. A tecnologia está aí para auxiliar as empresas independentemente do setor. Quando citamos um segmento de grande necessidade, como o de distribuição, ela pode ser sinônimo de estratégias de crescimento e competitividade. Ao utilizar soluções tecnológicas, o setor de logística passa a ter redução de custos, além de mais eficácia e assertividade nas entregas.

Um estudo da Fundação Dom Cabral, publicado em 2018,

afirma que o custo com transporte representa 12,37% do resultado de uma companhia, sendo que esse número é ainda mais expressivo na distribuição de bebidas. Por isso, nesse segmento, o custo é controlado por meio da tecnologia, com a adoção de estratégias para melhorar a logística. Contudo, é preciso planejar e, principalmente, buscar por empresas de qualidade e que garantam o retorno esperado.

Uma ferramenta que tem mapas atualizados e que utiliza uma série de variáveis para gerar a rota de entrega, chamada de roteirizador, ajusta os pedidos de maneira eficiente, com ganho de tempo, redução do consumo de combustível e possibilita

melhores processos para as distribuidoras. Com isso, a empresa passa a ter uma logística eficiente e inteligente, desde que os colaboradores utilizem a ferramenta como uma solução benéfica, capaz de trazer ainda mais segurança para a rotina.

Outro exemplo da importância da tecnologia para a logística são ferramentas que automatizam os processos de separação de mercadorias e montagem de pallets, que agilizam a definição dos mapas e garantem mais segurança e eficiência. Além disso, possibilitam a circulação mais rápida dos veículos e trazem um ganho de produtividade global para esse processo.

São diferenciais assim que devem ser buscados por quem quer uma logística otimizada e dentro das demandas do negócio. As soluções tecnológicas precisam ser concebidas e oferecidas com base na realidade e no dinamismo da Rede. Dessa forma, os negócios se tornam competitivos e reconhecidos pelo trabalho de qualidade contínua. Afinal, a tecnologia chegou para nos beneficiar e devemos saber utilizá-la da maneira mais assertiva.



Maiquel de Luca Rochi é gerente de Operações da HBSIS





VOCÊ TERIA 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.

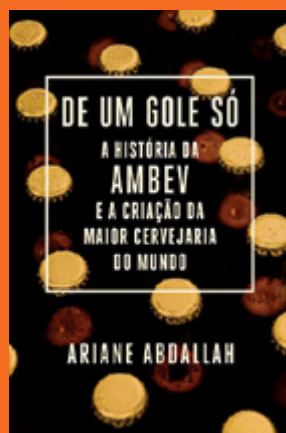


Saúde

Saiba mais sobre a forma correta de higienizar as mãos no dia a dia:

1. Aplique na palma da mão a quantidade necessária de sabonete líquido para higienizá-la por completo;
2. Com a palma da mão direita esfregue o dorso da mão esquerda entrelaçando os dedos;
3. Esfregue o dorso de uma mão com a palma da mão oposta, com movimentos para frente e para trás;
4. Faça movimentos circulares no polegar direito com o auxílio da palma da mão esquerda;
5. Friccione as digitais e unhas contra a palma da mão oposta, em movimento circular;
6. Esfregue de maneira circular o punho direito com o auxílio da palma da mão esquerda;
7. Evite o contato direto das mãos ensaboadas com a torneira ou a cuba da pia;
8. Enxágue as mãos, retirando os resíduos de sabonete, e seque em papel descartável;
9. Siga essa diretriz para a outra mão para evitar doenças.

Fonte: Anvisa



Livro – De um gole só – A história da Ambev e a criação da maior cervejaria do mundo

No ano que a Companhia completa 20 anos, a jornalista Ariane Abdallah, ex-repórter das Revistas TPM (Editora Trip) e Época Negócios (Editora Globo), con-

ta sobre a formação da Anheuser-Busch InBev (AB-InBev). O livro aborda a história de sucesso da gigante mundial de bebidas, que foi construída em “vários goles”, como diz a autora. A jornalista relata desde a compra da Brahma pelos sócios, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira, passando pela formação da Ambev até se transformar na cervejaria número 1 do mundo.

Autor – Ariane Abdallah | Editora – Portofolio-Penguin | Ano – 2019



Filme – A Teoria de Tudo

Inspirado na história de Stephen Hawking (1942-2018), o filme conta como o astrofísico fez descobertas relevantes para a ciência. Aos 21 anos, Hawking descobriu que sofria de uma doença degenerativa, mas isso não o impediu de se tornar um dos maiores cientistas da atualidade. O filme é estrelado por Eddie Redmayne, e a atuação lhe rendeu o Oscar de Melhor Ator em 2015.

Direção – James Marsh | Ano – 2015





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 sempre agrega muito para a Rede de Revendas, mas a última edição, nº 88, foi sensacional. A matéria de capa com o tema 'Focados em Pessoas' levou a realidade dos profissionais de Gente e Gestão, mostrando a importância e os desafios que encontramos no nosso dia a dia. Foi fantástica a participação do professor do MBA em Gestão de Recursos Humanos do Insper, Aloisio Bueno Buoro, retratando a evolução das empresas nesse sentido. É muito bom ter uma publicação que traz as tendências de mercado e que valoriza o nosso setor, abordando assuntos relevantes para as nossas operações!"

Ana Luiza Chacur Bogado – Gerente de Gente e Gestão da Temar, de Palmas (TO).



"Hoje, a tecnologia é algo imprescindível para nossas vidas e principalmente para as revendas, pois ela otimiza processos, melhora as operações e ajuda a reduzir os custos. A edição 87 abordou esse tema com muita qualidade, como sempre, na matéria de capa, intitulada 'Tecnologias que movem a Rede', que falou inclusive de Inteligência Artificial. A qualidade do conteúdo não está presente somente nas matérias, mas também quando possibilita a troca de boas práticas entre as distribuidoras de bebidas e por meio das dicas de livro, filmes e aplicativos, que ajudam muito em nossa rotina na revenda!"

Ana Mércia Lemes – Supervisora de Gente e Gestão da Messias, de Assis (SP).





DIVIRTA-SE!

VOCÊ SABE DE
QUAL ESCOLA
SURTIU SUA
CERVEJA
PREFERIDA?

ESCOLA



Alemã



Americana



Belga



Inglesa

ESTILO

- American Lager
- Porter
- Dubbel
- Pilsen
- English IPA
- Blond Ale
- American Pale Ale
- Bock

UM PARAÍSO À BEIRA-MAR EM FLORIANÓPOLIS

O resort é cercado por dunas costeiras, restinga e pela exuberante Mata Atlântica, além da paradisíaca praia do Santinho. Aqui, observa-se o sol surgir na Ilha das Aranhas e ao cair da noite a lua surgindo no mar. É muito mais que um convite à renovação de energias, é uma experiência única.



costao.com.br



resortcostao



costaodosantinho



costaodosantinho



**COSTÃO DO
SANTINHO**