

revista



Edição 2024 | Ano 21
Número 98

ENTREVISTA:

Dafna Blaschkauer
fala sobre impacto
das *Power Skills*
nos negócios

Pág. 36



INOVAÇÃO E PRODUTIVIDADE:

Piero Franceschi
explica como inovar
sem perder o legado

Pág. 40



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

www.instagram.com/Confenar

Agenda Confenar FOZ 24

Com o tema "Em Construção",
evento destacou importância
da contínua evolução e busca
por excelência



Fique ligado nos destaques do setor de bebidas:
a revista **confenar** está disponível no site!



Acesse e compartilhe a qualquer hora do dia com
seus amigos, parceiros de negócios e familiares.

www.confenar.com.br



ÍNDICE



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Ataíde Gil Guerreiro

Diretoria

André Stormowski

Carlos Fuão

Erick Nassif

Mário Peres

Pedro Luiz Ciccotti

Valtacíir Nei Ribeiro

REVISTA CONFENAR

Direção Geral

Ataíde Gil Guerreiro

Coordenação Geral

Adriana Cássia Neves –
Diretora de Comunicação
e Marketing

Departamento Comercial

INTEGRAMAX Brasil Participações S.A.

www.integramax.com.br

(11) 2645-1310

Coordenação Editorial

Angélica Consiglio (MTB 24182)

angelica@planin.com

Textos e Edição

Julia Maria Pereira

Larissa Lago

Sabrina Andrade

confenar@planin.com

Fotografia

Douglas Guimarães

Designer Gráfico

Alan Sales

Concepção do Projeto

Planin – www.planin.com

(11) 2138-8900

Impressão

Hawaii Gráfica e Editora

Tiragem: 1.000 exemplares

Sugestões ou críticas

confenar@planin.com

CONFENAR

Rua Guararapes, 1.855 - 6º andar

Brooklin - São Paulo/SP - 04561-908

(11) 5505-2521

www.confenar.com.br

A Revista Confenar é distribuída para toda a Rede de Revendas Ambev, 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.

Os artigos desta revista refletem a opinião da Confenar.

REVISTA CONFENAR – Outubro 2024 | Ano 21 | Número 98

NOSSA CONFEDERAÇÃO

4 EDITORIAL ATAÍDE

Até logo Jean, Bem-vindo Lisboa

AGENDA

6 CAPA

Agenda Confenar Foz 24

13 FALA, REVENDA

Conexões que Transformam

14 ENTREVISTA MARILDA ANDRADE

Desenvolvendo Competências para a Nova Era

16 FOTOS DO AGENDA

Revendas no Agenda Confenar Foz 24

17 NEGÓCIOS

Novas Oportunidades de Negócios
para as Revendas

36 ENTREVISTA DAFNA BLASCHKAUER

O Impacto das Power Skills na Liderança

38 TREINAMENTOS

Treinamentos do Agenda Confenar Foz 24

40 INOVAÇÃO E PRODUTIVIDADE

Inovação e Produtividade no
Mercado de Bebidas

ESPECIAL

42 AMBEV EM FOCO

Ambev Expande Portfólio

43 PREMIAÇÕES E SORTEIO VIP

Premiações do Agenda Confenar Foz 24



ATÉ LOGO JEAN, BEM-VINDO LISBOA

Colegas Distribuidores

O AGENDA 2024 superou os anos anteriores e foi sucesso reconhecido pela totalidade dos presentes. A Adriana, comandando uma equipe coesa e competente, foi responsável pelo ambiente do encontro com rigoroso foco em negócios e treinamentos, realizado com muita alegria e festivo, propiciando perfeita integração entre Distribuidores e Equipes, Executivos da Ambev e Fornecedores. Destaque especial aos fornecedores, que realizaram durante o Agenda negócios superiores a 100 milhões de reais.

Em sintonia com o AGENDA 2024, a CONFENAR está sempre "EM CONSTRUÇÃO". Seus diretores estão empenhados em construir relacionamento mais próximo e efetivo com os distribuidores. Com este objetivo, foram realizadas reuniões itinerantes com os distribuidores de cada região, em Belo Horizonte, Brasília, Recife, Florianópolis e São Paulo. Para motivar mais distribuidores a colaborar com a Confenar, foram criados Comitês de trabalho para assuntos específicos: Estratégico, Comunicação e Marketing, Comercial, Gente e Gestão, Refugo, Remuneração, Tributário, Tecnologia e Novos Negócios.

A CONFENAR deve comandar qualquer negociação que envolva os Distribuidores, dois exemplos recentes de sucesso:

redução de mais de 10 milhões de reais na implantação do WMS e estabelecimento de regras claras na recuperação de impostos provenientes da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS. Negocia com a Ambev alguns projetos importantes: melhora no carregamento nas fábricas visando redução dos tempos do TMA; implantação de modelos de remuneração para Filiais, RDCs e PA's; definição de responsabilidades dos custos de refugo nas operações de garrafas retornáveis; acompanhamento da introdução do CORA.

O jornal Valor publica anualmente o desempenho das principais empresas instaladas no Brasil. Este ano demonstra desempenho excepcional da Ambev. Sem dúvida a mais eficiente empresa privada do país. Seus resultados em boa parte resultam do trabalho dos Distribuidores, que respondem aproximadamente por 40% do volume de vendas. Destaques entre as empresas privadas: Campeã do Segmento de Alimentação e Bebidas; Maior Lucro Bruto (16,7 bilhões de reais); Maior Lucro Líquido (14,9 bilhões de reais); Maior Ebitda (25 bilhões de reais); Maior Patrimônio Líquido (80,1 bilhões de reais); Maior Margem de Ebitda no ramo de Alimentos e Bebidas (31,4%).

Louve-se o trabalho da Confenar e distribuidores na recuperação do Rio Grande do Sul. As severas inundações ocasionaram danos irreparáveis ao Estado, mas a população gaúcha com heroísmo está reerguendo o Estado e a Confenar e distribuidores têm sido importantes nesta recuperação, tanto no auxílio à população carente como com soluções para operar as áreas afetadas.

A INTEGRAMAX finalizou com a Ambev o BID de caminhões 2024, adquiridas 420 unidades por 170 milhões de reais, redução de 50 milhões quando comparados à tabela FIPE. A INTEGRAMAX é continuidade da CONFENAR, plataforma com foco em distribuição transporte e armazenagem, viabiliza oportunidades atrativas para as vendas através de compras e decisões compartilhadas por volume, além de caminhões, com implementos, empilhadeiras, motos, automóveis, uniformes, material de merchandising. Investiu em nova plataforma de e-commerce, tornando-a mais dinâmica, responsiva, facilitando o processo de compras. Além de redução de custos na operação das distribuidoras, gera mais atratividade para os fornecedores trazerem melhores oportunidades de negócios. A INTEGRAMAX Corretora

de Seguros visa atender o gerenciamento de riscos, essencial para o patrimônio, gestão do negócio, saúde dos colaboradores e famílias. Procura oferecer apólices com preços inferiores ao mercado, tem parceria com a Rodobens Seguros, disponibilizando equipes experientes, para buscar produtos e seguradoras com perfil apropriado para minimizar riscos e aumentar proteções às Distribuidoras.

Jean Jereissati, após 5 anos presidindo à AMBEV, ocupará a função de CEO da AB InBev na América Central, o maior mercado de vendas do Grupo. Sob seu comando, a Ambev teve crescimento contínuo, enfrentando com competência desafios econômicos globais e regionais. Neste período, manteve excelente relacionamento com a CONFENAR e Distribuidores e algumas de suas iniciativas fortaleceram o negócio de distribuição, como o rigoroso controle da "Árvore de Preços", importante ferramenta para disciplinar os vários canais de distribuição da Ambev e o lançamento de novas marcas e rótulos para atendimento dos consumidores, mesclando com inteligência o portfólio de cervejas com produtos premium e acessíveis. Disponibilizou a modernização do processo de transformação digital, introduzindo novas tecnologias para melhora na gestão comercial,

de logística e de atendimentos de clientes. Resgatou a cultura Ambev harmonizando tradições com inovação, motivando os Distribuidores a implementar marcas de sustentabilidade e responsabilidade social em larga escala, alinhando-se aos compromissos globais da AB InBev com o meio ambiente e uma cadeia de valor sustentável. Lançou o marketplace, permitindo nova fonte de recursos para os distribuidores com a comercialização de outros produtos além de cervejas e refrigerantes. Ampliou o diálogo com a CONFENAR, estando sempre disponível para trocas de ideias e ouvir com atenção e atender as justas solicitações dos Distribuidores. A CONFENAR tem certeza que se dará muito bem na América Central, ampliando ainda mais a sua larga experiência internacional, superando novos desafios significativos. Siga com a nossa gratidão pela excelente gestão no Brasil e pelo respeito e valorização do Distribuidor.

Volta ao Brasil como CEO da Ambev, Carlos Lisboa, conhecido dos Distribuidores mais antigos, após ocupar importantes funções internacionais na AB InBev nos últimos quinze anos. Seja bem-vindo, conte com a CONFENAR para que tenha nesta nova função o mesmo destaque e sucesso que teve recentemente na América Central.

Boa leitura!



Ataíde Gil Guerreiro,
Presidente da Confenar



Agenda Confenar

Em Construção

Foz 24

Edição deste ano trouxe inovações e simbolismos que ressaltam a contínua evolução das Revendas e o esforço coletivo em busca de excelência

De 28 a 31 de agosto de 2024, mais de 130 Revendas e mais de 900 profissionais, incluindo revendedores, sucessores, gerentes comerciais, gerentes de vendas, gestores de logística, líderes de gente & gestão, gestores administrativos-financeiros e parceiros estratégicos, além de líderes da Ambev, estiveram em Foz do Iguaçu para a 22ª edição do Agenda Confenar. O evento, que se consolidou como um dos mais importantes para o setor, destacou a importância da construção contínua de conhecimento e da inovação como pilares fundamentais para o crescimento das Revendas.

Neste ano, o tema “Em construção” foi escolhido para simbolizar o progresso contínuo e a evolução coletiva das Revendas. Inspirada pela ideia de que o sucesso é alcançado por meio da união de diferentes competências e valores, a Confenar (Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição) escolheu como imagem o pássaro Tsuru, figura central da identidade visual do evento. Na cultura oriental, o Tsuru simboliza longevidade e boa sorte, e segundo a lenda, ao dobrar mil origamis em forma de Tsuru, um desejo é concedido.

Identidade visual: O Tsuru e a arte da construção coletiva

A identidade visual do Agenda Confenar Foz 24 foi cuidadosamente desenvolvida para refletir o conceito de “Em construção”. A proposta gráfica utilizou figuras geométricas em diferentes cores e formas, representando ideias, indivíduos e valores diversos que, quando combinados, criam algo novo e poderoso. Segundo Adriana Neves, Diretora de Comunicação e Marketing da Confenar, “este é o foco do evento: aliar o que temos de melhor para inovar e evoluir”.

A imagem do Tsuru, formada pelas peças geométricas, simboliza a construção coletiva e a capacidade de adaptação e transformação das Revendas. O pássaro, que parece estar em constante movimento, reflete a natureza dinâmica e viva do setor, sempre em busca de novos voos e realizações.

Além da figura central do Tsuru, outros elementos geométricos circulam a imagem, reforçando a ideia de que o processo de construção é contínuo e aberto a novas possibilidades. O *lettering* “Em Construção”, desenhado manualmente, adiciona um toque exclusivo à identidade, reforçando a mensagem de que cada evento é único e feito sob medida para as necessidades do momento.

Um evento de aprendizado e expansão

A programação do Agenda Confenar Foz 24 começou na quarta-feira, 28 de agosto, com a recepção calorosa e as boas-vindas às equipes que chegaram de todas as partes do Brasil. Após o almoço, os parti-

cipantes tiveram a oportunidade de explorar a Feira + Negócios, onde puderam conhecer os stands dos patrocinadores, iniciando conexões valiosas.

À tarde, na plenária, Adriana Neves abriu oficialmente o evento com um discurso inspirador sobre a importância de estarmos constantemente “Em construção”, destacando o tema central do encontro. Ela agradeceu aos patrocinadores pelo apoio e celebrou o recorde de inscritos, fazendo uma saudação às novas Revendas que se juntaram à rede.

Logo após, Ataíde Gil Guerreiro, Presidente da Confenar, subiu ao palco para agradecer a todos os envolvidos na organização e ao público presente, ressaltando o compromisso da Confenar com o sucesso das Revendas. Ele destacou a relevância do trabalho em equipe para o crescimento da rede e o impacto positivo que o evento tem ano após ano.

Em seguida, Raphael Barelli, Diretor de Revendas da Ambev, apresentou os resultados alcançados pela rede, elogiando o desempenho das Revendas. “Estamos em um momento favorável, então é hora de expandir os resultados”, disse Barelli, exaltando o cenário propício para crescimento e o reforço da parceria com a Ambev. Ele sublinhou também que essa foi a maior participação da Ambev na história do Agenda Confenar, com mais de 60 profissionais presentes no evento.

Adriana retornou ao palco para apresentar Piero Franceschi, CEO da StartSe, que conduziu a palestra “Organizações Infinitas”. Piero iniciou sua fala discutindo o conceito de “domar o caos com a ordem”, destacando como a tecnologia pode ser uma aliada para melhorar a produtividade. “Quanto mais tenho ferramentas, mais consigo controlar o que seria improdutivo”, disse, incentivando a mudança de *mindset* para acompanhar as transformações do mercado. O palestrante também explorou o conceito de ambidestria, enfatizando a importância de colocar o cliente no centro do negócio e de ser diferente, relevante e verdadeiro. Ao final, houve uma sessão de perguntas e respostas, para que o público pudesse tirar suas dúvidas e interagir com o convidado.

Para fechar o primeiro dia, os participantes desfrutaram de um jantar oferecido pelo patrocinador Mercedes-Benz, marcando o fim de um dia de aprendizado e integração.





Raphael Barelli, da Ambev, destacou a maior participação da empresa na história do evento

Segundo dia: intensidade e oportunidades

O segundo dia começou com a Palavra do Presidente, em que Ataíde apresentou uma prestação de contas sobre as iniciativas da Confenar, destacando a criação de comitês para tratar de temas como refugio, comunicação e tecnologia, além do relançamento da ação itinerante para entender as necessidades das Revendas. "A Confenar só existe porque os revendedores nos prestigiam", afirmou. Ataíde também falou sobre o *marketplace*, que representa nova oportunidade de receita, e a atualização da plataforma Integramax para facilitar o processo de compras das Revendas.



Ataíde Gil Guerreiro, presidente da Confenar, reforçou a importância do trabalho em equipe

Após o discurso de Ataíde, Raphael Barelli voltou ao palco para abrir o Momento Ambev, apresentando a programação do dia. Leonardo Carvalho de Almeida, do Marketplace, destacou o crescimento exponencial da plataforma. "Em 4 anos, crescemos 5 vezes e ainda temos muito a crescer."



Leonardo Carvalho de Almeida, da Ambev, falou sobre o crescimento do marketplace

Na sequência, Manoela Amado, VP de Vendas RedBull, subiu ao palco e contou como a marca nasceu e tornou sua lata ícone no mercado. Além disso, fez um paralelo com o tema do evento, destacando que RedBull está em construção e "aposta em parcerias de sucesso e duradouras". Manoela também fez uma reflexão para as Revendas para que mantenham um *mix* completo e frequente em suas operações.



Manoela Amado, da RedBull, contou a história da marca

A programação seguiu com Monika Tiemi Muramoto, Head de Logística, e Mayra Bonin, Gerente Nacional de Revendas da Ambev. Monika discutiu as recentes transformações na companhia, dizendo que "toda mudança gera incômodo", referindo-se principalmente às mudanças na marcação de produtos. Já Mayra ressaltou a importância do NPS e da formação de uma comunidade logística integrada. "É necessário ter uma comunidade logística, integrando o time com treinamento e comunicação."



Monika Tiemi Muramoto, da Ambev, explicou as recentes mudanças na logística



Mayra Bonin, da Ambev, ressaltou a necessidade de uma comunidade logística integrada

Pedro Henrique do Carmo Celestino, Diretor Go to Market, destacou as atualizações da plataforma BEES, reforçando o papel do aplicativo no faturamento da companhia. "Desenvolvemos ações especiais, como desafios e cupons, para engajar o cliente, fazendo com que ele fique mais tempo no *app*", afirmou. O executivo também apresentou a estratégia B2O, que conecta o *online* com o *offline*, maximizando as oportunidades de venda.



Pedro Celestino, da Ambev, mostrou as atualizações da plataforma BEES

Em seguida, Gustavo Orlandi de Camargo apresentou alguns recursos do BEES. "A digitalização faz com que a gente extraia maior valor do BEES." Já Lucas Ludovico Martins da Silva falou sobre o BEES Force, voltado para ponto de venda, ressaltando que "a ferramenta vai colocar a execução como prioridade em nosso negócio" ao desenhar um gabarito de execução para diferentes segmentos de PDV. Ricardo Alencar Alves, da área de Inteligência de Negócios, complementou a apresentação falando sobre uso de dados e Inteligência Artificial para personalizar e superar os desafios específicos de cada PDV. "A palavra de ordem é atratividade."



Gustavo Orlandi, da Ambev, mostrou alguns recursos do BEES



Lucas Ludovico, da Ambev, compartilhou novidades sobre o BEES Force



Ricardo Alencar, da Ambev, falou sobre uso de dados e IA no PDV

Na sequência, os participantes fizeram uma pausa para almoço oferecido pelo patrocinador Volvo. No retorno, a Ambev voltou à programação com Leandro Ligeiro Gonçalves, Diretor de Sales NAB, que destacou quatro grandes oportunidades de mercado: guaraná, refrigerante zero, isotônico e energético. O executivo também ressaltou o foco nas embalagens *single*, dizendo "a rentabilidade do *single* é 2,5x maior que a multi".



Leandro Ligeiro, da Ambev, destacou as oportunidades do mercado NAB

Fabio Martini, Diretor de Sales Match, apresentou os resultados da categoria de drinks prontos. "Essa categoria demanda inovação o tempo todo", afirmou, indicando três pilares para investimento: força da marca, inovação e plano vencedor. Martini mostrou, ainda, os lançamentos da Ambev: Brutal Fruit, Beats Tropical e vinho da Bodega Dante Robino.



Fabio Martini, da Ambev, apresentou os resultados da categoria de drinks prontos

Pela primeira vez no evento, a área financeira foi representada por Felipe Bordignon Sarmento e Cauê Bernardi Bispo, que falaram sobre a integração do Pix na operação da companhia.

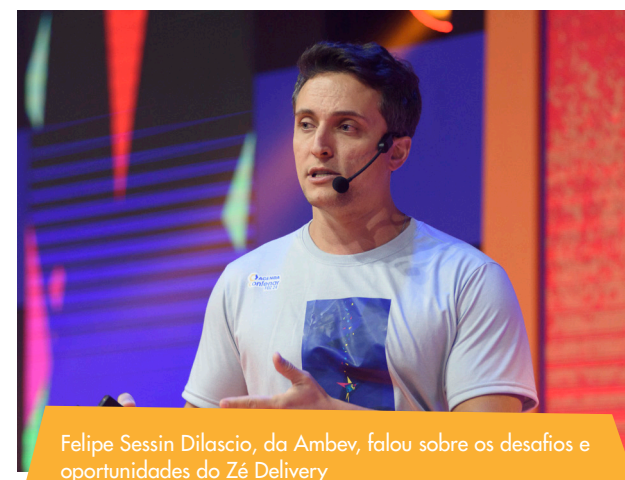


Felipe Sarmento representou a área financeira da Ambev



Cauê Bernardi Bispo, da Ambev, compartilhou temas de área financeira

Para fechar o Momento Ambev do dia, Felipe Sessin Dilascio, Diretor de Operações DTC, falou sobre os desafios e oportunidades do Zé Delivery. "O Zé tem três pilares: ser o maior *e-commerce* de cerveja no Brasil, ser o maior *e-commerce* de bebidas do Brasil e ser a maior loja de conveniência do Brasil", afirmou, ressaltando a importância do nível de serviço e do portfólio para esse crescimento.



Felipe Sessin Dilascio, da Ambev, falou sobre os desafios e oportunidades do Zé Delivery

Após o Momento Ambev, aconteceu a sessão do Ranking Trimble-Confenar, premiação anunciada pelo patrocinador Trimble para homenagear as três frotas mais seguras e os melhores motoristas do ano, nas modalidades de telemetria e vídeo (ver página 43). Na ocasião, também aconteceu um agradecimento a todos os envolvidos no evento – os Padrinhos das Revendas.

Após a celebração, aconteceu a chamada para o jantar, sob responsabilidade do patrocinador IVECO.

Terceiro dia: foco nas competências e inovação

No terceiro dia, a programação começou com o Confenar em Ação, com o presidente Ataíde abordando principalmente a questão do Pix e a negociação com a Ambev.

Na sequência, Marilda Andrade, professora e fundadora do Ateliê Corporativo, trouxe à tona as competências essenciais para o novo ambiente de trabalho, impactado pela IA. Ela destacou a transição da era do conhecimento para a era conceitual e alertou sobre os riscos de se usar IA sem orientação. "Precisamos ser capazes de levar valor ao cliente, ensinando-o a tomar decisões", ressaltou.

Lauro Valdívila Neto, da NTC, abordou os desafios logísticos, especialmente os altos custos operacionais. Lauro falou sobre as leis e fatores que afetam essas

despesas. "Combustível e mão de obra são os dois maiores custos na operação."

Após a palestra, os participantes se dividiram para treinamentos específicos (ver páginas 38 e 39). Marilda e Valdir Fagundes (Confenar) conduziram os gestores em uma apresentação sobre IA e competências estratégicas, enquanto os revendedores e sucessores participaram de sessões focadas em produtividade e redução de custos com Lauro Valdívila e Alex Marques (Confenar).

Após um almoço patrocinado pela Diageo, os treinamentos continuaram, com gestores aprendendo sobre frete e frete, além de remuneração, com foco em margem de contribuição. Já os revendedores e sucessores tiveram sessão com a Mandalite sobre temas de grande interesse jurídico e de governança, como a Reforma Tributária, Lei de Igualdade Salarial e Lei do Aprendiz. O Presidente da Confenar concluiu os treinamentos para os revendedores ressaltando mais uma vez a iniciativa itinerante e destacando a nova fase de comunicação da Confenar com as Revendas, reforçando o compromisso de estar ainda mais próximo e atento às necessidades de cada uma.

De volta à plenária com todas as equipes reunidas, Adriana subiu ao palco e destacou: "Ter as melhores estratégias não é suficiente se elas não forem colocadas em prática". Em seguida, ela convidou a professora Marilda para conduzir uma dinâmica alinhada ao tema "Em construção". As Revendas foram divididas e a atividade ocorreu em duas etapas.



Adriana Neves liderou mais um Agenda Confenar

Na primeira parte, um quiz desafiava os participantes a responderem perguntas baseadas nas palestras anteriores, e as Revendas avançavam a cada resposta correta. A segunda etapa envolveu a criação de um projeto inovador: um planador aerodinâmico, simbolizando uma pipa. O desafio final era fazer o “pássaro” voar, uma metáfora poderosa para o ambiente de trabalho, onde o sucesso depende da colaboração entre todos para fazer o negócio decolar e evoluir.

Após muita diversão e aprendizado, o jantar festivo, patrocinado pela Volkswagen Caminhões, encerrou o dia com show da banda Zyons e um *after-party* oferecido pela RedBull.

Quarto dia: encerramento e legado

No sábado, último dia do evento, os participantes começaram com o Café com o Presidente, seguido pela palestra “Liderando com Power Skills” com Dafna Blaschkauer, executiva, mentora e atleta brasileira. A palestrante contou sua história e aspectos que moldaram sua trajetória de sucesso, incluindo fatores como disciplina, foco e mentalidade de crescimento.

Dafna apresentou as oito *power skills* que têm o poder de transformar pessoas, destacando a importância da garra. Ela enfatizou que talento, por si só, não é suficiente; é preciso unir paixão, perseverança e esperança para alcançar o sucesso. Outro tema central foi a liderança. “Liderança é sobre legado; é o que você deixará para as gerações futuras”, afirmou Dafna, explicando que a liderança pode ser desenvolvida e aprimorada, e que liderar pelo exemplo é essencial.

Ao final da palestra, seis sortudos tiveram a oportunidade de levar para casa um livro autografado por Dafna, tornando o momento ainda mais especial.

Na sequência, aconteceu o Sorteio VIP, com uma homenagem especial por Nino Anele, destacando o apoio solidário da rede e patrocinadores às Revendas afetadas pela tragédia no Rio Grande do Sul. “Sirvam nossas façanhas de modelo a toda Terra”, declamou, aludindo ao trecho do hino do Estado.



Nino Anele, da Confenar, fez homenagem ao Rio Grande do Sul

Após o Sorteio VIP, o evento foi concluído reforçando o compromisso da Confenar para o sucesso contínuo das Revendas. “Seguiremos sempre juntos em construção”, afirmou Adriana.



CONEXÕES QUE TRANSFORMAM: O IMPACTO DO AGENDA CONFENAR FOZ 24

Revendas compartilham suas experiências e percepções sobre a edição deste ano

A edição deste ano do Agenda Confenar Foz 24 contou com uma programação rica em conteúdo, inovações e dinâmicas interativas. As revendas participantes puderam se conectar com o que há de mais atual no setor, fortalecendo laços, trocando experiências e absorvendo novos conhecimentos. Ao final do evento, convidamos algumas revendas a compartilharem suas impressões sobre a jornada que viveram e os aprendizados adquiridos. Confira a seguir o que elas disseram!

Além de uma oportunidade incrível, este é um evento de muito aprendizado, muitas trocas e integração. Foi especial vivenciar momentos ímpares ao lado de pessoas com uma bagagem surreal de conhecimento. O principal aprendizado foi a importância de construir juntos. Diante de todas as palestras das quais participamos, acredito que reforçamos o nosso constante crescimento. Juntos, somos mais fortes para alcançar nossos objetivos.



Iara Silva Gandra, da Revenda Dismepi (MG)

É um evento irretocável, dinâmico e rico em informações que ajudam muito a direcionar a revenda da melhor forma. Para quem está iniciando nessa jornada agora, como eu, nada melhor do que ter a oportunidade de estar ao lado de quem já é revendedor há muito tempo e de quem já faz esse trabalho com excelência. A percepção de acolhimento vai além do evento. Desde o primeiro momento que tive contato com a Confenar, eu me senti acolhido e protegido. De fato, a Confenar representa e defende os interesses das revendas.



Ramon Ribeiro, da Revenda Litoral (BA)

A organização foi excelente e o clima, muito positivo. É ótimo ver tantas pessoas do setor reunidas, compartilhando experiências e aprendendo juntas. Os grandes diferenciais desta edição foram o fortalecimento de parcerias estratégicas, a programação robusta e voltada para o futuro do setor, além das valiosas oportunidades de networking.



Marília Muller Barghouti, da Revenda Univalle (RS)

O Agenda Confenar é, sem dúvida nenhuma, o grande evento da Rede de Revendas. O time todo fica esperando por esse momento, para reencontrar os revendedores, trocar experiências e ver o que cada um está fazendo de melhor dentro da sua operação. E a gente sempre volta com alguma coisa muito boa para implementar.



Daniel Luis Pessoa, da Revenda Asa Norte (PI)

O que você achou do evento?

Envie sua experiência, com foto, para confenar@planin.com.

DESENVOLVENDO COMPETÊNCIAS PARA A NOVA ERA

Marilda Andrade revela as habilidades essenciais para o futuro do trabalho

O ambiente de trabalho está passando por profundas transformações, especialmente com o avanço da Inteligência Artificial (IA) e outras inovações tecnológicas. Nesse cenário, as competências comportamentais se tornam tão ou até mais importantes que as competências técnicas. A professora Marilda Andrade, fundadora do Ateliê Corporativo e palestrante do Agenda Confenar Foz 24, traz uma abordagem prática e inspiradora sobre como líderes e empresas podem preparar suas equipes para enfrentar esses novos desafios e desenvolver habilidades que garantam o sucesso a longo prazo. Em entrevista para a Revista Confenar, Marilda compartilha sua visão sobre as competências essenciais para o futuro do trabalho e como as revendas podem aplicar essas estratégias no dia a dia.

Quais são as principais competências que os profissionais precisam desenvolver para se destacarem no mercado atual?

No mundo atual, em que a Inteligência Artificial Generativa começa a ganhar relevância no



ambiente profissional, competências comportamentais como a criatividade humana, pensamento analítico, comunicação eficaz, inteligência emocional e capacidade de adaptação às rápidas mudanças são fundamentais. Além disso, habilidades como trabalho em equipe e negociação eficaz são cada vez mais essenciais — muitas vezes, mais importantes que competências técnicas.

Quais são os maiores desafios que as empresas enfrentam ao tentar desenvolver essas competências em seus profissionais?

O desafio mais robusto e surpreendente, inclusive, é a descrença de algumas empresas na importância de treinamentos e situações criadas especialmente para que os funcionários desenvolvam tais habilidades.

Como os líderes podem identificar e cultivar o potencial de seus colaboradores para que assumam maiores responsabilidades?

O primeiro passo é estar próximo dos colaboradores e realizar uma gestão adequada de desempenho. Só assim os líderes conseguirão avaliar as necessidades de desenvolvimento dos liderados para definirem quais ferramentas utilizarão e como desenvolverão os colaboradores para que estes possam receber delegação de maneira responsável e na medida em que possam atuar com excelência cada vez maior.

Como as empresas podem equilibrar o desenvolvimento de competências técnicas e habilidades interpessoais?

É fundamental realizar um mapeamento adequado de competências e criar trilhas de aprendizagem que ajudem a organização a alcançar seus objetivos. Aqui no Ateliê, quando ajudamos empresas nesse processo, mantemos o foco na cultura organizacional e no alto desempenho de equipes, sempre visando criar uma vantagem competitiva sustentável. Trabalhamos na elaboração conjunta de um *roadmap* para o desenvolvimento profissional e na implementação de um modelo de gestão por competências que seja mensurável e relevante tanto para os colaboradores quanto para a empresa.

Como as revendas podem usar estratégias de desenvolvimento de pessoas para atender às demandas de trabalho?

A missão mais importante de um líder é estimular e garantir o desenvolvimento de seus liderados.

Buscando criar trilhas de aprendizagem que priorizem o incremento de produtividade e mantenham o foco no desenvolvimento de pessoas e equipes de alto desempenho. O objetivo é garantir que cada atividade na empresa contribua para oferecer ao cliente algo que nenhum concorrente faz, ou fazer melhor do que a concorrência.

Quais são as estratégias mais eficazes para motivar os colaboradores a buscarem o desenvolvimento contínuo de suas competências?

Uma das principais estratégias é promover uma cultura de aprendizagem contínua, que desafie as pessoas a realizarem suas atividades com excelência cada vez maior. Isso não significa criar metas inalcançáveis ou cobrança inadequada, mas sim estimular o sentimento de conquista e orgulho de aprender algo novo que tenha impacto nos resultados. Buscar o suporte de empresas especializadas pode ser um ótimo começo para implantar essa cultura, levando à busca pela aprendizagem contínua e perene — a *lifelong learning*.

As novas competências exigem uma mudança no estilo de liderança tradicional. Como implementar esse novo olhar?

As competências exigidas atualmente, aliadas à necessidade de aprendizagem contínua, trazem inúmeras mudanças para que as empresas criem e mantenham seus diferenciais competitivos. Essas transformações partem da percepção de que, hoje, a missão mais importante de um líder é estimular e garantir o desenvolvimento de seus liderados. Para isso, os próprios líderes precisam ser capacitados e incentivados a assumir o papel que eu chamo de “designer de pessoas e processos” — um nome bonito para uma responsabilidade prática, concreta e necessária.

Para revendas que estão começando essa jornada agora, quais são suas recomendações para alcançar resultados duradouros?

Recomendo que os proprietários e gestores tomem consciência da necessidade de aprimoramento e desenvolvimento de cada um dos trabalhadores da revenda, busquem ajuda profissional para criar mecanismos e processos de aprendizagem contínua e os implantem com o mesmo rigor e cuidado com o qual realizam, hoje, as atividades *core* da empresa: execução no ponto de venda, cuidados com as entregas etc.



RE VENDAS

NO AGENDA CONFENAR FOZ 2024



Revenda Araújo
(Governador Valadares, MG)



Revenda Atlântica
(Guaratinguetá, SP)



Revendas LF Oliveira (Montenegro, RS) - Polarica (Bento Gonçalves, RS) - Univale (Estrela, RS)



Revenda Cervantes (Montes Claros, MG) - Dismepi (João Monlevade, MG)



Revenda União
(Ijuí, RS)



Revenda Revale
(Juazeiro, BA)



Revenda Libel
(Rodário, MA)



Revenda Nuernberg
(Criciúma, SC)



NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS PARA AS REVENDAS

O Agenda Confenar Foz 24 foi palco de grandes inovações e oportunidades de negócios. Nossas revendas tiveram a chance de conhecer de perto soluções inovadoras, trocar experiências e fechar novas parcerias estratégicas.

Os estandes da feira de negócios proporcionaram uma imersão nas novidades e ofertas exclusivas dos patrocinadores do evento. Confira nas próximas páginas as empresas que fizeram parte deste evento e contribuíram para o sucesso do Agenda Confenar Foz 24. Os produtos, soluções e equipamentos referidos podem ser conferidos no Portal da Integramax (<https://loja.integramaxsa.com.br/>)!





“

Para a Croques, participar do Agenda Confenar foi de extrema importância devido à grandiosidade do evento. Como estamos há apenas 9 meses nessa parceria, foi muito satisfatório e um verdadeiro privilégio poder fazer parte deste momento. Essa participação nos oferece a oportunidade de expandir nosso negócio e aumentar o reconhecimento da marca Croques.

O Brasil é imenso, e antes nossas vendas estavam concentradas em nossa região. Participar deste evento nos proporciona a chance de nos aproximarmos de pessoas de todo o País, marcando um momento de transformação para o nosso negócio.

Estamos muito felizes e honrados por poder compartilhar nossa marca, apresentar e realizar a degustação de nossos produtos. O evento foi sensacional e impecável.” – **Amanda Resende, Diretora**

A empresa: A Croques oferece produtos que acompanham a rotina das pessoas, levando sabor para todos os gostos. Possui uma variedade deliciosa, como batatas chips, batata palha, batatas pré-fritas congeladas e o mais novo produto, a pururuca de verdade, que traz um novo sabor para diversos momentos.

Solução de destaque: Batata chips lisa, nos seguintes sabores: natural, costelinha com limão, picanha com barbecue, creme de cebola e frango grelhado.

Site: www.croques.com.br



DIAGEO



“

O Agenda Confenar é um evento muito importante para conexão dos nossos negócios com as revendas e com a Ambev, especialmente nessa nova jornada de desenvolvimento do mercado de destilados no Brasil. A nossa parceria é forte e sólida e cada vez mais cresceremos juntos na construção e desenvolvimento do nosso negócio.”

– **Rodrigo Conti, Gerente Sênior de Vendas**

A empresa: A Diageo é uma companhia global que tem como propósito celebrar a vida. É líder em bebidas destiladas premium, buscando deixar sua marca no mundo ao fazer a diferença para clientes, para consumidores e para a sociedade em geral. No Brasil, a companhia também trabalha intensamente para transformar momentos de celebração em memórias inesquecíveis, reforçando constantemente a importância de um consumo consciente e responsável, promovendo também iniciativas que vão além das marcas que fabrica e comercializa, evoluindo o celebrar.

Solução de destaque: Bebidas destiladas de marcas como Johnnie Walker, Tanqueray, Smirnoff, Don Julio e Old Parr.

Site: www.diageo.com



FACCHINI



“Nós, da Facchini, ficamos muito felizes em poder participar mais uma vez do Agenda Confenar. Esta edição superou expectativas, sendo maior e ainda mais bem organizada. Levamos condições especiais para os distribuidores, além de novidades em nossa linha de produtos.” – **Leonardo Araújo, Gerente Comercial**

A empresa: Fundada em 1950, a Facchini é referência no desenvolvimento, produção e distribuição de implementos rodoviários para todos os segmentos de transportes nas categorias pesados, médios e leves. Possui 10 fábricas com linhas integradas, 30 distribuidores no Brasil e 12 distribuidores no exterior.

Solução de destaque: Furgão lonado para transporte de bebidas, para 4, 6, 8 e 10 paletes. É um produto muito bem aceito, pois oferece um excelente custo-benefício, proporcionando grandes vantagens para os operadores.

Site: www.facchini.com.br/



IVECO



“Para nós, da IVECO, o evento é de extrema importância devido à grande abrangência da rede de vendas Confenar. Já participamos de evento da Ambev, que atua em todas as capitais, e a Confenar, como braço da Ambev, também cobre todo o país. São mais de um milhão de pontos de entrega, o que garante uma visibilidade significativa da marca IVECO no mercado nacional de bebidas. Considerando que a Ambev detém cerca de 70% de participação de mercado, seria impensável não estarmos presentes nesse segmento e evento. Por isso, fazemos questão de estar aqui todos os anos.” – **Marcello Haroldo, Supervisor de Vendas Corporativas**

A empresa: A IVECO trabalha com a missão de ser a parceira mais confiável e a marca full liner mais flexível, possibilitando que seus clientes realizem seus negócios com eficiência, graças às soluções em mobilidade eficientes, sustentáveis e inteligentes. Acompanhando as mudanças e tendências do mundo, é uma marca que sempre foca em melhorar a experiência do cliente e da sociedade.

Solução de destaque: Veículos vocacionais para distribuição e transferência / S-Way 480 6x2 para semirreboques de 28 e 30 pallets.

Site: www.iveco.com/brasil/





“O evento da Confenar é muito importante por vários aspectos. Primeiro, pela oportunidade de reunir em um só lugar diversos clientes e amigos, permitindo que apresentemos as novidades do nosso portfólio e novas oportunidades de negócios.

Além disso, o Agenda Confenar nos possibilita fechar novos acordos, esclarecer dúvidas dos clientes e destacar as inovações da marca. Participamos desse evento há vários anos, e nossa intenção é fortalecer essa parceria a cada edição.” – **Rodney Carvalho, Gerente Key Account**

A empresa: A Mercedes-Benz é reconhecida mundialmente como uma das maiores empresas fabricantes de veículos comerciais, agregados, componentes e serviços para “todos que movem o mundo”.

Solução de destaque: Caminhão ícone no segmento de bebidas: ATEGO 1719. A Mercedes-Benz também marcou presença no Agenda Confenar com sua equipe de vendas, peças e serviços ao cliente, além de soluções financeiras, garantindo um atendimento de excelência a todos os distribuidores presentes.

Site: www.mercedes-benz-trucks.com.br/caminhoes/



Pernod Ricard



“Para nós, da Pernod Ricard, participar do Agenda Confenar é muito importante. Nosso principal objetivo é compartilhar nossas estratégias e abordar a curadoria da categoria, quebrando paradigmas que encontramos no dia a dia, tanto em relação às nossas marcas quanto ao consumo de nossa categoria, incentivando também o consumo responsável.

Além disso, aproveitamos a oportunidade para ouvir as sugestões e insights do time da Ambev e das revendas, fortalecendo nosso relacionamento.

O Brasil é um país continental, e cada estado tem suas particularidades, o que torna essa troca ainda mais enriquecedora. Para nós, é fundamental conviver com nossos parceiros, reforçar nossos valores e, claro, celebrar juntos.” – **Marcelo da Costa, Strategic Partnerships Jr Manager**

A empresa: A Pernod Ricard chegou ao Brasil em 1997 e hoje conta com mais de 400 colaboradores, espalhando a cultura de “Criadores de Convivência” em todo o País.

O grupo possui um dos portfólios mais premiados e abrangentes da indústria, com mais de 240 marcas distribuídas em cerca de 160 mercados.

Solução de destaque: Marcas conhecidas como Absolut, Ballantine's, Chivas Regal, Beefeater, Royal Salute, Jameson, Perrier-Jouët, Martell, Havana Club, Ramazzotti, Lillet, Malibu, Mumm, Passport, Montilla, Orloff, São Francisco e Janeiro, entre outras.

Site: www.pernod-ricard.com/pt/locations/brasil





“A Confenar tem um papel estratégico para a Red Bull no Brasil, ao reunir revendedores no maior canal de distribuição de bebidas do país. Esta ampla rede de revendedores associados impulsiona a capilaridade na distribuição, permitindo que a Red Bull chegue a consumidores em todas as regiões, ampliando a visibilidade e o acesso à marca. A forte capacidade logística das revendas garante que a Red Bull esteja presente em milhares de pontos de venda.

Além disso, a representatividade da Confenar no setor de bebidas oferece à Red Bull uma vantagem competitiva importante em um mercado altamente disputado. Com seu foco em eficiência e criação de valor para as revendas, a Confenar proporciona uma cadeia de distribuição alinhada com altos padrões de qualidade, contribuindo diretamente para o crescimento da Red Bull no Brasil. – **Vivian Lima, Especialista Nacional de Customer Collaboration**

A empresa: Inspirado pelas bebidas funcionais do Extremo Oriente, Dietrich Mateschitz fundou a Red Bull em meados dos anos 80. Ele desenvolveu não apenas um novo produto, mas também um conceito de marketing único e lançou Red Bull Energy Drink na Áustria em 1º de abril de 1987. Nascia, assim, uma categoria de produto completamente nova – a das bebidas energéticas.

Solução de destaque: O lançamento Red Bull Spring Edition Sugarfree reúne o sabor da amora e outras frutas vermelhas acrescentado de notas de ervas – e sem açúcar.

Site: www.redbull.com/br-pt



“Atualmente, a Tial está presente como fornecedor de 34 revendas da Ambev, atingindo bons resultados. O Agenda Confenar foi um evento extremamente importante, pois nele tivemos a oportunidade de apresentar nossos produtos e fazer contato com diversos profissionais responsáveis de revendas nas quais ainda não estamos presentes. Eventos como este são imprescindíveis para o desenvolvimento dos negócios, tanto da revenda quanto da indústria.” – **Jackson Souza, Gerente de Trade Marketing**

A empresa: A Tial foi fundada em 1986, em Visconde do Rio Branco, Minas Gerais, e foi a primeira indústria do Brasil a produzir bebidas prontas para o consumo à base de frutas com 100% de ingredientes naturais. É líder em vendas na área 2 da Nilsen, e está em plena expansão por todo o país.

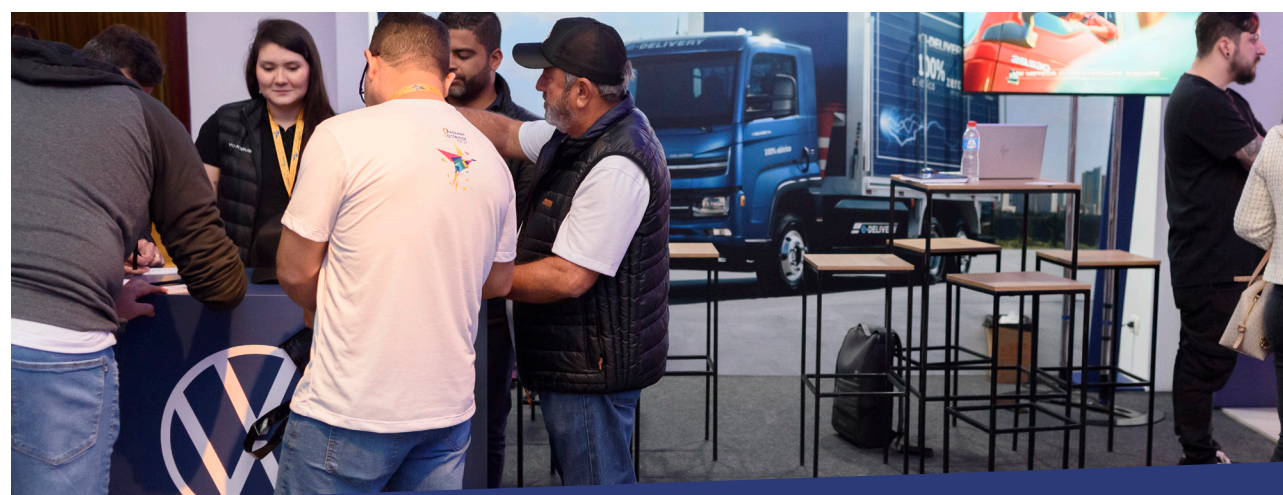
Solução de destaque: Possui um mix completo de bebidas à base de frutas, como sucos 100%, néctar, néctar baixa caloria e água de coco. Em embalagens de 1000 ml, 330 ml e 200 ml, atendendo perfeitamente toda a família.

Site: www.tial.com.br





Caminhões
Ônibus



“Nossa parceria com a Confenar já dura mais de 20 anos. Entrei nesse segmento em 2002, logo no início da Confenar, e desde então, temos nos consolidado como líderes de mercado no segmento da Ambev. Participar desse evento é sempre muito gratificante e prazeroso, pois nos permite interagir diretamente com os revendedores e fortalecer nossos laços.

Hoje, na Volkswagen, temos caminhões desenvolvidos especificamente para atender diferentes segmentos, como o de bebidas. Essa parceria começou há anos, quando Ambev e Confenar nos indicaram exatamente o tipo de caminhão que precisavam. Desde então, fabricamos produtos sob medida para atender às necessidades dos revendedores.” – **Sérgio Guidorizzi, Gerente Comercial**

A empresa: A VWCO oferece uma linha completa de caminhões e ônibus para o transporte de cargas, desde caminhões de 3,5 a 125 toneladas de peso bruto total, com três famílias VW - Delivery, Constellation e Meteor.

Solução de destaque: O VW Meteor 28.460 é ideal para transporte rodoviário de médias e longas distâncias, com motor de 460 cv, 2.300 Nm de torque e transmissão V-Tronic. Opera com semirreboques de 3 eixos e PBTC de 48,5 a 53 toneladas, atendendo a segmentos como basculante, baú frigorífico, carga seca, graneleiro e tanque.

Site: www.vwco.com.br



V O L V O



“Para nós, da Volvo, o evento foi bem interessante, pois tivemos a oportunidade de apresentar nossos produtos às revendas e, principalmente, destacar a linha VM, que está se consolidando cada vez mais no segmento de bebidas.

Já somos líderes de mercado com a linha FH, e agora trazemos o VM 290 6x2, já rebaixado, reforçando nosso compromisso em oferecer soluções completas. Nosso objetivo é fornecer não apenas produtos, mas também pós-venda e serviços de alta qualidade. Na Volvo, sempre pensamos em uma solução de transporte completa para nossos clientes.” – **Alexandre Linhares, Gerente de Grandes Contas**

A empresa: A Volvo oferece soluções de transportes rodoviários que mantêm a sociedade em movimento. A empresa aplica seu talento, recursos e desejos para criar um mundo no qual todos nós queremos viver.

Solução de destaque: Produtos com a disponibilidade e robustez que só a Volvo possui. Pacotes de serviço como Planos de Serviço Azul, o consagrado Plano Ouro e o agora renovado plano Prata, criado especialmente para seu VM, além de serviços conectados e produtos financeiros.

O caminhão exposto foi o VM 290 6x2 City, especialmente desenvolvido para distribuição urbana, unindo agilidade, potência, robustez e segurança.

Site: www.volvotrucks.com.br



<ambvtech/>



Participamos até então de todas as edições e é muito importante estarmos conectados e colaborarmos com a transformação dessa rede incrível." - **Valcemar Cardoso, Diretor de Customer Success para Revendas**

AmbvTech

A empresa: A AmbvTech é o hub tecnológico da Ambev, especializado em inovação, desenvolvimento de soluções e serviços digitais, visando transformar a indústria de bebidas e a plataforma de vendas de produtos próprios e de terceiros.

Solução de destaque: O WMS Revenda é um software completo de gestão de armazéns, contribuindo em especial na separação de itens do marketplace, evitando perdas e otimizando o tempo de operação. Ele proporciona uma visão clara e rastreabilidade completa das tarefas e da equipe do armazém, garantindo total visibilidade e controle. Além disso, o WMS gerencia eficientemente a contagem de estoque, movimentação física, carregamento, ressuprimento e muito mais, oferecendo uma operação logística integrada e de alta performance. Para quem deseja maximizar a eficiência do armazém, este é o sistema ideal.

Site: www.ambvtech.com.br

Gestran
SOFTWARE PARA TRANSPORTES



O Agenda Confenar é muito importante, pois é o momento em que nos conectamos com gestores de frota, revendedores e sucessores. Oferecemos soluções completas, como gestão de máquinas, pneus, controle de combustível, checklist e monitoramento de todos os custos da operação. Tudo isso pode ser gerido através do nosso software, que permite separar os custos por operação, como puxadas, entregas ou armazéns, automatizando processos e otimizando a gestão.

Nosso processo de integração é muito robusto, facilitando a visibilidade dos dados e garantindo uma gestão mais eficiente a cada interação." - **Raphael Aguiar, Diretor de Mercado**

Gestran Sistemas de Frota

A empresa: Com sede em Curitiba (PR) e mais de 25 anos de experiência, a Gestran se destaca por entregar valor por meio de soluções inovadoras que ajudam clientes a otimizar suas operações de transporte, aumentando a eficiência e reduzindo custos.

Solução de destaque: Sistema de frota especializado para gestão de manutenção, checklist, combustível, pneus, estoque de peças e demais despesas, com App Mobile, coletor de dados de pneus PneuFit, indicadores e dashboards que apoiam auditoria DPO Pilar Frota Ambev.

Site: www.gestran.com.br/

HELI
BRASIL



O evento da Confenar é de grande importância, pois dá continuidade ao trabalho que iniciamos com a Ambev. Realizamos uma venda significativa ao promover a mudança da matriz energética de GLP para lítio, e agora estamos expandindo essa transformação para toda a rede de distribuição.

Essa mudança traz ganhos de produtividade, redução de custos e um impacto positivo no âmbito ambiental." - **Wilson Pequeno, Gerente Comercial**

Heli Brasil

A empresa: A Heli é líder em tecnologia de lítio no Brasil, com mais de 60 anos de história e um portfólio que supera a produção de 300 mil equipamentos por ano. Seus equipamentos elétricos, movidos a baterias de lítio, unem a potência necessária para movimentar o presente com a sustentabilidade que está moldando o futuro.

Solução de destaque: Empilhadeiras elétricas e a combustão de 1 a 55 toneladas.

Site: www.helibrasil.com/

NEXT
IMPLEMENTOS



Estar presente como expositor no Agenda Confenar foi uma grande oportunidade de expandir conexões e fortalecer relacionamentos no setor de bebidas.

Pudemos apresentar soluções personalizadas para o transporte e logística de bebidas, destacando implementos rodoviários projetados para maximizar a eficiência operacional. Além disso, a troca de experiências e o contato direto com os principais players do setor reafirmaram o compromisso da Next Implementos em atender às demandas desse mercado em constante evolução." - **José Ricardo Vieira, Diretor Comercial**

Next Implementos

A empresa: Fundada em 2012, a Next Implementos oferece toda resistência que o transporte de bebidas exige, com carrocerias feitas para durar.

Solução de destaque: A Next Implementos produz carrocerias resistentes para suportar as mais severas operações do transporte de bebidas. Seu principal diferencial é a possibilidade de entregar soluções personalizadas, atendendo a demanda específica de cada cliente. Entre seus produtos estão carrocerias em alumínio ou híbrida com portas roll up, modelos plana e rebaixada, Furgão Sider, Furgão Sider Asa Delta, Sider Lonado Sobrechassi, City Sider.

Site: www.nextimplementos.com.br



“Completamos uma década de parceria com a Confenar, e é muito especial fazer parte dessa trajetória. Juntos, contribuímos para um trânsito mais seguro, salvando vidas e promovendo operações logísticas mais eficientes. Estar com as revendas no evento nos permitiu ver o que está funcionando e o que precisamos melhorar, para fortalecer ainda mais essa parceria na próxima década, sempre com o objetivo de alcançar uma direção mais segura e operações mais eficientes.” – **Rony Neri, Diretor Geral**

Trimble Brasil

A empresa: A Trimble Transportation Latam é uma empresa global que desenvolve soluções inteligentes há mais de 40 anos. Oferece recursos que transformam a gestão de transporte, auxiliando na tomada de decisão em operações seguras, rentáveis e eficientes.

Solução de destaque: As soluções inteligentes apresentadas foram o Vmov+ e o Trimble Duo Display. O Vmov+ é uma solução que proporciona maior otimização e produtividade das operações, reduzindo custos e elevando a segurança do transporte. Já o Trimble Duo Display é uma solução inteligente que trabalha para ajudar o motorista durante a sua jornada, apoiando na compreensão de quais comportamentos são ofensores.

Site: www.tl.trimble.com/sobre-nos/



“Com mais de 6 anos de parceria com a Confenar, este evento foi uma excelente oportunidade para apresentarmos nossa carroceria de 8 pallets às revendas, além de divulgarmos os novos valores do BID de 2024.” – **Felipe Almeida, Gerente Comercial**

Truckvan

A empresa: A Truckvan é uma das maiores fabricantes de implementos especiais do Brasil e implementos rodoviários. A empresa também se destaca por possuir um amplo portfólio de produtos e soluções móveis para locação.

Atualmente, está instalada na Rodovia Presidente Dutra, em Guarulhos (SP), dispo de um time de aproximadamente 600 colaboradores.

Solução de destaque: Carroceria rebaixada híbrida de 08 pallets, com estrutura em aço e alumínio, assoalho em chapa de aço, teto em duralumínio, divisórias longitudinais e transversais, portas laterais do tipo roll-up em perfis de alumínio, com dispositivo antigulhotina, cofre, carrinhos e cones inclusos.

Site: www.truckvan.com.br



“É a primeira vez que participamos do Agenda Confenar e já percebemos que é um evento de muito negócio. Faz muito sentido para a ATM ter essa parceria com os distribuidores da Ambev.” – **Manoel De Cesare Filho, CEO**

A empresa: A ATM Outsourcing é referência em soluções de mobilidade corporativa, fabricando smartphones corporativos homologados pela ANATEL e desenvolvendo sistemas de MDM.

Solução de destaque: Aluguel de smartphones corporativos e planos All in One e Full Outsourcing, proporcionando às revendas dispositivos prontos para uso, com um pacote completo de serviços integrados, facilitando a gestão e impulsionando os negócios.

Site: www.atmoutsourcing.com.br



“Participar do evento foi uma excelente oportunidade para fortalecer a parceria de mais de 18 anos entre Honda, Ambev e Confenar. Além disso, o evento nos permitiu conhecer de perto os distribuidores, apresentar nossos produtos e gerar novas oportunidades de negócios.” – **Ailton Maciel, Supervisor de Vendas Diretas**

A empresa: A Honda é responsável pela produção e comercialização de motocicletas e automóveis, além de oferecer uma linha completa de motores e máquinas. A empresa também disponibiliza soluções financeiras e serviços de pós-venda, atendendo clientes em todo o Brasil.

Solução de destaque: Modelo CG 160 Cargo. Homologada para cargo - Urbana, a CG 160 Cargo é uma motocicleta já homologada para o uso profissional. Com ela, é possível aproveitar as ruas com menos burocracia.

Site: www.honda.com.br



“Para nós, como fornecedor mais recente, a importância do evento está em poder apresentar nossas cadeiras dobráveis e aumentar o reconhecimento da nossa marca. Ficamos satisfeitos com nossa participação e com a receptividade das revendas.” – **Emerson Pedrozo, Gerente Comercial**

A empresa: Fundado em 1996, o Grupo Guaramesas tem um olhar atento para o estilo e a sustentabilidade, transformando materiais selecionados em verdadeiras obras de arte funcionais.

Solução de destaque: Mesas e cadeiras dobráveis de madeiras personalizadas.

Site: www.guaramesas.com.br



“O Agenda Confenar é importante para estreitarmos o relacionamento com nossos clientes, apresentarmos nossas inovações e ouvirmos novas demandas para aprimorar e desenvolver produtos ainda melhores.” – **Marcia Almeida, Sócia**

A empresa: A Nakabox é a única fabricante de baús e acessórios para moto homologada pela Ambev e seus distribuidores, além de ser fornecedora desses itens para a Honda. É especializada em equipar motocicletas de acordo com os rigorosos padrões de segurança da Companhia.

Solução de destaque: Baú com porta banner, cinta catraca, antena corta-linha de pipa, modelo homologado que garante maior segurança para os motociclistas.

Site: www.mn3.com.br



Contabilidade & Consultoria

“Essa foi nossa terceira participação no Agenda Confenar. Esse evento é sempre uma grande oportunidade para fortalecer relacionamentos, criar novas conexões e firmar parcerias.” - **Rafael Nascimento, Gestor de Marketing**

A empresa: OSMGroup é uma empresa que oferece Contabilidade Consultiva, atuando de forma próxima aos empresários, para compreender suas demandas e cuidar da sua saúde empresarial.

Solução de destaque: Serviços de Contabilidade, Fiscal, Departamento Pessoal, BPO e Consultoria, além de suporte em Sucessão Empresarial e diagnóstico de Economias Fiscais, com foco em um atendimento personalizado, ágil e eficiente, sempre cumprindo os requisitos legais.

Site: www.osmgroup.com.br/

ARQUITETURA
ENGENHARIA

“O evento é uma oportunidade de reunir nossos clientes e ganhar visibilidade entre aqueles que ainda não nos conhecem. O Agenda é o canal ideal para apresentar nossos serviços às revendas.” - **Rodrigo Polzin, Sócio**

A empresa: O escritório Polzin Arquitetura possui mais de uma década de experiência em projetos de arquitetura e obras no sistema SDPO Ambev, com atuação em todo o Brasil.

Solução de destaque: Soluções em projetos e obras de Revendas Ambev.

Site: www.polzinarquitetura.com.br

“Este foi nosso primeiro ano como expositores, e foi incrível participar do evento. Aproveitamos a oportunidade para expandir e apresentar nossa marca aos revendedores. Mostramos como nossas soluções podem transformar a gestão de saúde das empresas. Estamos animados para participar nas próximas edições também.” - **Analissa Souza, Gerente de Governança em Saúde**

A empresa: Com mais de 30 anos de experiência no ramo de seguros, a Peer se destaca pela sólida base de conhecimento técnico e expertise no mercado.

Solução de destaque: Serviços completos para gestão estratégica de saúde e financeira.

Site: www.peersaude.com.br/

“A organização do evento foi impressionante. A Pulsus está presente em 139 revendas da Ambev, e o Agenda Confenar foi importante para nos conectarmos com elas e apresentarmos nossas novas soluções.” - **Marco Boemeke, Diretor e Sócio-Fundador**

A empresa: A Pulsus cria solução de gerenciamento de dispositivos móveis para aumento de produtividade, segurança e redução de custos em projetos de digitalização e mobilidade corporativa.

Solução de destaque: O Pulsus Telemetry é uma aplicação de telemetria que usa smartphones como sensores primários. Entre os benefícios estão integração nativa com o Pulsus MDM, detecção automática de viagens e parâmetros ajustáveis.

Site: www.pulsus.mobi

Transforme processos em resultados

“O Agenda Confenar é uma oportunidade para nos aproximarmos dos clientes, já que a maioria dos atendimentos acontece por WhatsApp ou remotamente. No evento, podemos conhecê-los pessoalmente, fortalecer relações e, além disso, aproveitar a entrada de novas revendas para fechar negócios.” - **Willian Fae, CEO**

A empresa: Quick Gestão é uma plataforma que reúne as principais ferramentas para gestão de processos para o SDPO.

Solução de destaque: A plataforma Quick Gestão traz como novidades o novo módulo de Gestão de EPI e a integração com sistemas de rastreamento, expandindo suas funcionalidades.

Site: www.quickgestao.com.br

“Estar presente no Agenda Confenar foi importante para conhecer os novos produtos dos concorrentes, apresentar nossas inovações e entender as necessidades dos distribuidores, garantindo que possamos atender melhor suas demandas.” - **Tiago Marasca, Comercial**

A empresa: Randon é líder em soluções para o transporte de cargas na América Latina, com um amplo portfólio de semirreboques, linhas sobre chassi e peças de reposição, sendo reconhecida globalmente por sua excelência e inovação tecnológica ao longo de 75 anos de história.

Site: www.randon.com.br

raízen

A empresa: A Raízen é uma empresa integrada referência global em bioenergia e com amplo portfólio de produtos renováveis. É o maior player integrado e verticalizado do mundo, em país de tamanho continental.

Solução de destaque: Shell Box Empresas (solução de gestão de frota leve e livre de complicação para pequenas e médias empresas), Raízen Power (marca dedicada às soluções de energia elétrica renovável da Raízen), Shell Soluções em Lubrificação (portfólio, serviços e expertise técnica) e Experts Frota (gestão de abastecimento para grandes empresas e frotas pesadas).

Site: www.raizen.com.br

“O Agenda Confenar é sempre uma oportunidade para encontrar os clientes pessoalmente, acompanhar as novidades e saber tudo o que está acontecendo nesse mercado. Estamos presentes desde o início da Confenar e da Integramax.” - **Telma Pereira, Fundadora**

A empresa: Fundada em 1986, a Realce Textil é pioneira no atendimento dos distribuidores da Ambev desde sua criação. O objetivo da empresa é atender este mercado visando a qualidade, agilidade na confecção e pontualidade na entrega, além de transparência nas negociações.

Solução de destaque: Uniformes profissionais e administrativos.

Site: www.realcetextil.com.br



REI DO PLÁSTICO

“Decidimos participar do Agenda Confenar pela conexão com o nosso setor. Como fabricantes de cadeiras e mesas plásticas, enxergamos o evento como uma excelente oportunidade para conhecer novos clientes e estabelecer parcerias.” – **Paola Pupo Zanella, Diretora**

A empresa: Rei do Plástico fabrica e personaliza cadeiras e mesas plásticas, oferecendo soluções duráveis e esteticamente agradáveis para eventos, lares e negócios.

Solução de destaque: Cadeiras e mesas plásticas personalizadas para empresas do ramo de bebidas.

Site: www.reidoplastico.ind.br



“Esta foi nossa primeira participação no Agenda Confenar. Após anos de atuação com a Ambev, enxergamos uma grande oportunidade de expandir para os distribuidores da companhia também. O evento foi um sucesso, permitindo-nos apresentar tanto nossos equipamentos de combustão quanto os elétricos, com várias negociações já em andamento.” – **Roberto Ueda, Diretor Executivo do Conselho**

A empresa: A Toyota Empilhadeiras é uma parceira de soluções intralógicas completas.

Solução de destaque: Empilhadeira a combustão 8FG35 e portfólio de soluções modernas e eficientes de acordo com as particularidades de cada operação.

Site: www.toyotaempilhadeiras.com.br/

Rodobens

“É uma satisfação para a Rodobens participar deste evento pela terceira vez, em parceria com a Integramax. É uma oportunidade para estreitar o relacionamento com as revendas e estamos muito satisfeitos com os resultados alcançados. Pudemos apresentar nosso portfólio completo de serviços de seguros, que abrange desde seguros de carga até a gestão de frotas.” – **Renato Löff, Gerente de Negócios**

A empresa: Com mais de 70 anos de história, a Rodobens atua nos setores de distribuição de automóveis, veículos comerciais e amplo portfólio financeiro.

Solução de destaque: Em parceria com a Corretora Integramax, a Rodobens oferece benefícios corporativos, seguro Auto RE e seguro de carga e gerenciamento de riscos.

Site: www.rodobens.com.br/



“Para a Vigitrack, participar do evento é muito importante pela visibilidade que proporciona e pela parceria cada vez mais forte com as revendas. Isso nos ajuda a impulsionar a marca, especialmente no que diz respeito à oferta de serviços de gestão de pessoas e controle dos usuários de veículos.” – **Vinícios Pontes, Diretor Comercial**

A empresa: A Vigitrack fornece sistemas para gestão de frota, telemetria e videotelemetria.

Solução de destaque: Videotelemetria, rastreamento e telemetria para controle da logística e segurança dos condutores.

Site: www.vigitrack.com.br



“Para nós, da Yale, o evento é muito importante devido à sua ampla abrangência e ao alcance que proporciona junto aos revendedores e distribuidores de pequeno porte. Sem essa participação, seria impossível cobrir toda a diversidade e extensão do Brasil.” – **Guilherme Gomes Martinez, Gerente de Vendas CN**

A empresa: A Yale fabrica empilhadeiras elétricas e a combustão desde 1920 e possui instalações no Brasil desde 1957.

Solução de destaque: ERP25MX é uma máquina elétrica padrão Ambev com tensão de 154 volts. A empresa possui também máquinas a combustão e elétricas com kit Ambev.

Site: www.yale.com/pt-br/brazil/

zero grau

“Somos um dos parceiros mais antigos da Confenar, e para nós, a grande importância desse evento está em reencontrar clientes de longa data e formar novas parcerias. É uma oportunidade de conhecer os novos integrantes das revendas e rever aqueles que já fazem parte da nossa história.” – **Claudemir Webler, Gerente Comercial**

A empresa: A Zero Grau está há quase três décadas no mercado, fornecendo produtos para refrigeração, eventos e caixas térmicas.

Solução de destaque: Chopeiras elétricas, com destaque para a 1ª bivolt do Brasil, caixas térmicas, refrigerador com melhor custo-benefício do mercado, gela caneca.

Site: www.zerograu.com/



“Apresentamos a nova plataforma de e-commerce da Integramax, muito mais dinâmica, responsiva e que proporciona alta economia em processos de compras através de soluções coletivas e volumes pela nossa plataforma B2B.

Com nossos associados, formamos um grupo que investe e consome produtos e serviços ligados ao setor de transporte, distribuição, armazenagem e atividades de apoio em todo o país. Proporcionamos a melhor experiência na gestão de negócios com redução efetiva de custos, transparência e segurança em todo o processo. Novo website também foi lançado no evento, com informações completas sobre as nossas atividades em logística, eventos e seguros. Tivemos uma excelente participação e retorno em mais um Agenda Confenar com plena integração com os Revendedores Ambev e já estamos nos preparando para o próximo Evento.” – **Ataíde Gil Guerreiro, Diretor Presidente**



A empresa: A Integramax é uma plataforma B2B com foco em distribuição, transporte e armazenagem (supply chain) que viabiliza oportunidades atrativas para as revendas através de compras e soluções compartilhadas por volume.

Site: www.integramaxsa.com.br

O IMPACTO DAS POWER SKILLS NA LIDERANÇA

Descubra as habilidades-chave para se tornar um líder de alta performance

Em sua palestra no Agenda Confenar Foz 24, a campeã brasileira de tênis, executiva global e autora do best-seller "Power Skills", Dafna Blaschkauer, compartilhou sua visão sobre como maximizar o potencial de liderança por meio das *power skills*.

Em entrevista para a Revista Confenar, Dafna reforça que a construção de um líder inspirador, eficiente e humano deve contemplar a combinação estratégica de competências interpessoais e técnicas. "Ao investir no aprimoramento contínuo dessas habilidades-chave, os profissionais estarão prontos para o sucesso", diz.

Você tem uma trajetória notável no esporte e no mundo corporativo. Quais são as principais lições das quadras que você trouxe para o ambiente empresarial?

Acredito que as principais lições que aperfeiçoei ao longo da vida através do esporte são: Disciplina, que diz respeito sobre fazer o que precisa ser feito e da melhor forma possível, independentemente das circunstâncias; Foco, que é a capacidade de distinguir o essencial do trivial e canalizar sua energia para as prioridades; e Mentalidade de Crescimento, ou a forma como enfrentamos desafios. No tênis, aprendi a ver derrotas como oportunidades de desenvolvimento.



Dafna Blaschkauer, autora do best-seller "Power Skills" e palestrante referência em liderança e alta performance

Você menciona a 'Triade da Garra: Paixão, Perseverança e Esperança'. Como essas três qualidades se manifestam no dia a dia corporativo?

A paixão é um aspecto fundamental para líderes e suas equipes, porque ela se manifesta em energia, comprometimento e vontade de construir. Já a perseverança envolve a automotivação diante das adversidades. A esperança, por sua vez, é a visão de que há uma conexão entre as ações realizadas e a perspectiva de um futuro mais promissor. No mundo corporativo, isso é muito importante, pois os times não superarão as dificuldades se não acreditarem que podem transformar a situação atual para melhor.

Qual seria a principal Power Skill que os líderes das vendas deveriam desenvolver para se manterem competitivos e como eles deveriam implementá-la?

Hoje, um grande desafio é lidar com o excesso de informações e distrações. Para isso, eu diria que é necessário combinar habilidades de Foco, *Learning Agility* (aprendizado ágil) e Adaptabilidade. Neste mundo acelerado, a capacidade de evoluir e ajustar rapidamente, com lucidez sobre o que realmente importa, diferencia líderes de sucesso. Essas competências devem integrar a cultura da empresa, refletindo-se na liderança e na capacitação dos colaboradores.

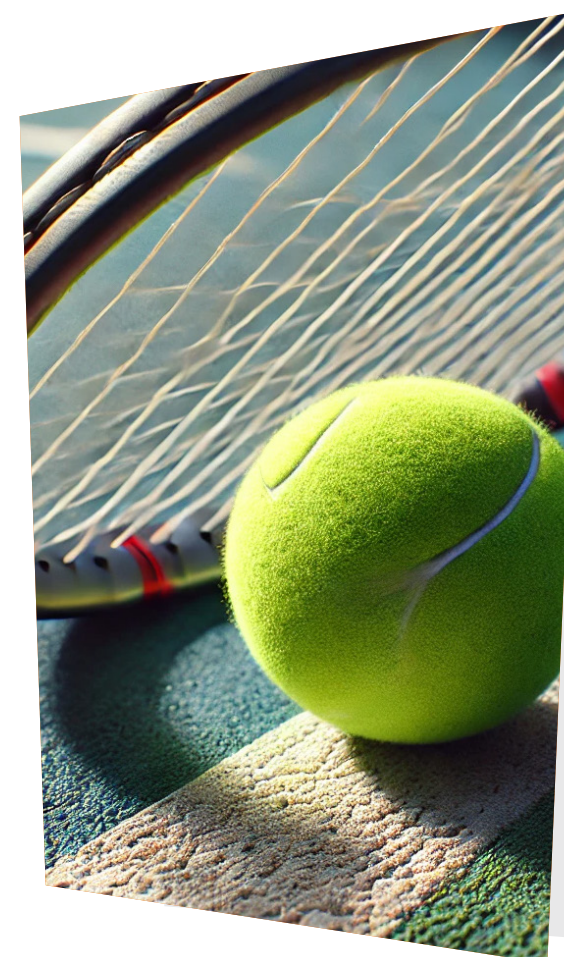
É essencial criar um ambiente seguro para testar novas ideias, promovendo colaboração e inclusão. Além disso, a comunicação é a chave para uma implementação bem-sucedida, garantindo clareza e transparência para funcionários, consumidores, *shareholders* (acionistas) e *stakeholders* (públicos de interesse), e permitindo a identificação contínua de melhorias por meio de uma dinâmica de *feedback* que se retroalimenta.

Como as vendas podem evitar o "Gap de Skills" para não terem impacto no desempenho?

Recomendo que os líderes sigam estes três passos: Realizar uma ampla avaliação das habilidades das equipes para identificar potenciais *gaps* (lacunas); Determinar quais *skills* são prioritárias com base nas necessidades da área, nos objetivos da venda e nas metas individuais; Criar um programa de aprendizado contínuo e capacitação, alinhado à análise de desempenho e resultados dos times.

Qual é o segredo para atingir o potencial máximo?

O segredo está na combinação de uma série de fatores, como o autoconhecimento — entender seus pontos fortes e áreas de desenvolvimento é o pontapé inicial para atingir seus objetivos. Também destaco ser um eterno aprendiz, sair da zona de conforto e entregar sempre mais e melhor do que o esperado. Essa abordagem é a chave para desbloquear todo o seu potencial.



PRINCIPAIS LIÇÕES DO ESPORTE

DISCIPLINA

"Os sonhos não nascem da preguiça, mas sim da disciplina."

FOCO

"Você pode fazer o que quiser, mas não dá para se destacar em tudo."

MENTALIDADE DE CRESCIMENTO

"O sucesso nos inspira, enquanto o fracasso nos ensina."



TREINAMENTOS DO AGENDA CONFENAR FOZ 24

Capacitação e inovação para o sucesso das Revendas

O Agenda Confenar Foz 24 foi muito mais do que um encontro de *networking* e apresentações de novas estratégias: foi um verdadeiro laboratório de aprendizado e capacitação. No evento, os participantes tiveram a oportunidade de se envolver em uma série de treinamentos ministrados por especialistas de diversas áreas, proporcionando conhecimentos práticos e *insights* valiosos para enfrentar os desafios do mercado. Confira os principais destaques das palestras que marcaram o evento e contribuíram para o desenvolvimento das Revendas.



Marilda Andrade: Competências para o futuro do trabalho

Marilda Andrade, do Ateliê Corporativo, trouxe uma análise prática sobre a evolução das competências e tecnologia ao longo dos anos. Ela destacou como saímos de um contexto em que habilidades manuais e técnicas eram predominantes para uma nova era, impulsionada pela Inteligência Artificial. Marilda enfatizou que a adaptabilidade e a capacidade de aprender rapidamente são fundamentais para se destacar em um mercado dinâmico e em constante transformação, afirmando que "o futuro ainda é humano".

Além disso, Marilda abordou a importância crescente das competências interpessoais, como empatia, colaboração e liderança, que se tornaram ainda mais relevantes no ambiente de trabalho atual. Sua palestra levou a uma reflexão nos participantes sobre como integrar essas habilidades em suas operações diárias, promovendo um crescimento sustentável e preparado para os desafios do futuro.



Valdir Fagundes de Moura: Gestão de custos e eficiência operacional

Valdir, da Confenar, conduziu um treinamento voltado para os Gerentes e Líderes das Revendas focado na gestão de custos e eficiência operacional, áreas cruciais para o sucesso da Rede. Com uma abordagem prática e direta, Valdir compartilhou os parâmetros, regras de negócios e os simuladores que compõem o modelo de remuneração: margem, frete e carreto. Também abordou as metodologias de análise de custos e fatores que permitem identificar lacunas para o ganho de eficiência e aumentar a rentabilidade.

Com exemplos práticos, simulou cenários onde a otimização de custos, como gestão do frete e carreto, pode representar um aumento significativo nos resultados financeiros das Revendas. "Entender o modelo e implementar uma gestão eficiente para garantir a consistência dos parâmetros vai proporcionar uma remuneração justa e atrativa para a longevidade da rede", destacou.



Alex Marques e Lauro Valdívia: Desafios e oportunidades na logística

Alex Marques, da Confenar, e Lauro Valdívia, da NTC, trouxeram para o Agenda Confenar uma visão aprofundada dos desafios e oportunidades que o setor enfrenta atualmente. Sua palestra, voltada para revendedores e sucessores, apresentou os custos e os principais fatores que influenciam as operações.

A sessão abordou o equilíbrio entre produtividade e custos, destacando a importância de adotar estratégias eficazes para a gestão de frotas e a redução dos custos operacionais. "A logística está em constante transformação, e aqueles que não se adaptarem rapidamente correm o risco de ficar para trás. A chave é investir em eficiência e inovação", concluiu Lauro.



Mandalite: Aspectos jurídicos e governança

A Mandalite, consultoria especializada em temas jurídicos e de governança, conduziu um treinamento voltado para a atualização das Revendas em relação às mudanças legislativas e regulamentares que afetam o setor. Questões como a Reforma Tributária, a Lei de Igualdade Salarial e a Lei do Aprendiz foram discutidas de forma detalhada, oferecendo aos revendedores e sucessores uma compreensão clara dos impactos e desafios que essas transformações trazem.

O treinamento reforçou a relevância de estar em conformidade com as novas exigências legais e de como as Revendas podem se preparar para esses desafios. Ao final, os participantes puderam tirar suas dúvidas relacionadas ao tema.



INOVAÇÃO E PRODUTIVIDADE NO MERCADO DE BEBIDAS

Piero Franceschi, CEO da StartSe, compartilha como as empresas podem se reinventar e crescer, sem comprometer o legado que construíram

A inovação e a produtividade são temas centrais para qualquer setor que busca se manter competitivo, e no mercado de bebidas isso não é diferente. Durante o Agenda Confenar Foz 24, o CEO da StartSe, Piero Franceschi, trouxe reflexões profundas sobre como empresas e líderes podem se reinventar, inovando sem comprometer o legado que construíram ao longo dos anos.

Nos últimos 200 anos, o mundo tem experimentado constantes transformações, mas, como Piero apontou, nos últimos 10 anos, o ritmo dessas mudanças se intensificou significativamente. Isso exige que as empresas adotem uma estratégia de reinvenção contínua para garantir que continuem gerando valor para seus clientes e se mantendo competitivas. "A vantagem competitiva hoje é a capacidade de se adaptar constante-

mente a diferentes contextos", destacou Piero.

A reinvenção das revendas

Para Piero, o primeiro passo para as revendas iniciarem esse processo de reinvenção é mudar o modelo mental, deixando de ser especialistas em serviços e produtos e passando a ser especialistas em clientes. "É essencial ouvir os melhores clientes, mas, sobretudo, os piores, para obter os insights necessários para reorientar o negócio", afirmou Piero. A capacidade de resolver os problemas dos clientes, e não apenas entregar produtos de forma eficiente, é o que cria um verdadeiro diferencial competitivo.

No entanto, esse processo de transformação pode trazer insegurança, especialmente em relação à preservação da identidade da empresa. Para Piero, o segredo

está em construir uma "narrativa de transformação" que engaje os líderes e suas equipes, mostrando que a mudança não é uma escolha, mas uma necessidade inevitável. Além disso, é fundamental que cada pessoa tenha um papel claro nesse processo, evitando que a ideia de mudança cause medo ou resistência.

Inovação com propósito

Piero também destacou a importância de entender o papel da inovação. Ela não deve ser vista como uma reinvenção completa do negócio, mas como uma forma de manter a criação de valor ao longo do tempo. "Inovar por inovar é desperdiçar recursos", afirmou. A inovação precisa ser direcionada e sempre alinhada ao propósito de resolver problemas reais dos clientes de maneira mais eficiente, seja em termos de custo, velocidade ou simplicidade.

A tecnologia, por sua vez, precisa ser vista como um meio para facilitar esse processo. "A tecnologia sozinha não resolve problemas. O que deve ser perguntado é: 'Qual problema de negócio estamos tentando resolver?' Só então se deve buscar como a tecnologia pode ajudar a resolvê-lo de forma mais rápida, simples e barata", explicou Piero. Esse olhar estratégico sobre o uso da tecnologia é fundamental para garantir que a inovação não seja vista como algo dispensável, mas como uma ferramenta essencial de transformação.

Evitando armadilhas na jornada de inovação

Ao falar sobre os principais erros que as empresas cometem ao tentar modernizar suas estratégias, Piero foi direto. O primeiro erro é seguir modismos sem entender os reais benefícios da inovação para o negócio. "Muitas empresas começam a inovar porque todos estão fazendo, sem refletir sobre os porquês ou sobre os indicadores que realmente precisam melhorar." O segundo erro é acreditar em fórmulas mágicas. Segundo ele, a inovação exige tempo e resiliência. "Frustrações farão parte do caminho, mas aqueles que mantêm uma visão estável e uma execução flexível terão mais chances de sucesso", completou.

Piero também enfatizou a importância da ambidestria, que ele define como a capacidade de "fazer muito bem o que sempre fez e, ao mesmo tempo, criar espaço para novas formas de gerar valor para os clientes". Para ele, as empresas que colo-

cam o "novo" como um inimigo do legado tendem a perder essa batalha, comprometendo a continuidade do negócio.

Inovação sem destruir o legado

Para muitas empresas, especialmente aquelas com anos de sucesso e uma história sólida, a ideia de inovar pode parecer uma ameaça ao legado construído. Piero, no entanto, oferece uma visão otimista: "O legado deve ser motivo de orgulho, e não de arrogância". Ele explicou que muitas companhias bem-sucedidas acabam se tornando vítimas de suas próprias forças, já que estas ficam tão enraizadas em seus modelos de negócio que se tornam um obstáculo à mudança.

Piero ainda reforçou que as organizações bem-sucedidas estão em uma posição privilegiada para inovar de forma estratégica, pois têm os recursos e o tempo necessários para explorar a inovação como uma oportunidade de ataque, e não de defesa. Isso significa que o sucesso passado não deve ser um impedimento para a adaptação e o crescimento futuro, mas sim uma base sólida para experimentar novas formas de gerar valor.

O papel dos líderes na inovação

Piero deixou uma mensagem para os líderes que relutam em adotar mudanças por medo de comprometer o legado de suas empresas. Ele destacou que a missão dos líderes, hoje, é garantir que suas organizações

sejam capazes de "morrer um pouco a cada dia para viver para sempre". Esse pensamento ressalta a importância de pequenas adaptações constantes, que permitam à empresa se reinventar sem perder sua essência.

Por fim, o CEO da StartSe lembrou que os líderes precisam ser os principais agentes de transformação, assumindo um papel ativo no desenvolvimento de novas estratégias e liderando suas equipes com visão de futuro. Somente assim será possível equilibrar inovação e produtividade, sem comprometer os alicerces que fizeram a organização prosperar até aqui.

É essencial ouvir os melhores clientes, mas, sobretudo, os piores, para obter os insights necessários para reorientar o negócio.



AMBEV EXPANDE PORTFÓLIO

Brutal Fruit Spritzer chega ao Brasil com promessa de revolucionar o mercado de drinques prontos

Em uma jogada estratégica para expandir sua participação no mercado de bebidas além da tradicional cerveja, a Ambev introduz no Brasil o primeiro *spritzer* de seu portfólio: Brutal Fruit Spritzer. A bebida, que já é um sucesso na África do Sul e em outros mercados internacionais, chega ao País como a grande aposta do ano da divisão Beyond Beer, dedicada a marcas que vão além da cerveja, com foco em inovação e tendências emergentes.

Brutal Fruit: Um sucesso global

Originária da África do Sul, onde ocupa o posto de terceira marca mais valiosa e lidera o segmento de drinques prontos, Brutal Fruit Spritzer tem mostrado uma expansão consistente e expressiva ao redor do mundo. A marca já conquistou mercados como o africano, chinês, britânico, e agora está pronta para encantar o consumidor brasileiro. Com sua entrada no Brasil, a Ambev pretende não apenas reforçar seu portfólio, mas também desenvolver a categoria de *spritzers* no País, que

promete conquistar quem busca por opções leves e refrescantes.

Uma nova experiência para o consumidor

Os *spritzers*, bebidas conhecidas por sua leveza e refrescância, são uma tendência internacional em crescimento. Tradicionalmente, esses drinques combinam a leveza de um coquetel com a adição de água com gás, criando uma bebida borbulhante e envolvente. Brutal Fruit Spritzer vai além, apresentando uma infusão alcoólica com suco de maçã e aromas de frutas cítricas e vermelhas, oferecendo uma experiência única para o paladar.

Após um lançamento piloto bem-sucedido em Brasília, a Ambev traz o Brutal Fruit Spritzer para três novas capitais: São Paulo, Rio de Janeiro e Goiânia. Esse movimento marca o início da expansão nacional da marca, que será acompanhada de um robusto plano de comunicação e marketing para garantir a presença da bebida nos principais pontos de venda do País.

A aposta da Beyond Beer

Annelise Alves, diretora da divisão na Ambev, ressalta a importância do Brutal Fruit para a estratégia de crescimento: "Beyond Beer é uma avenida de crescimento para o negócio, pois representa cada vez mais receita incremental, que vem da diversificação do nosso portfólio. Já para o consumidor, a divisão é uma vitrine de experiências, pois identifica anseios e inova com agilidade, seja criando receitas, seja trazendo marcas de fora e que estão conquistando outros mercados. Com a chegada de Brutal Fruit, queremos dar mais um passo e desenvolver a categoria no Brasil", afirma.

Com o lançamento do Brutal Fruit Spritzer, a Ambev fortalece seu compromisso com a inovação e a diversificação de seu portfólio, além de redefinir o mercado de drinques prontos no Brasil. Essa novidade chega ao País com a promessa de conquistar os brasileiros, oferecendo uma opção leve e refrescante para os mais variados momentos.



PREMIAÇÕES DO AGENDA CONFENAR FÓZ 24

Neste ano, mais uma vez tivemos o **Ranking Trimble-Confenar**, realizado desde 2020 para reconhecer as frotas mais seguras e os motoristas mais prudentes da Rede. Além disso, aconteceu o **Sorteio VIP**, com prêmios e kits incríveis oferecidos pelos patrocinadores. Confira os vencedores!

Ranking Trimble-Confenar

A Trimble, fornecedora de soluções de Gestão de Frotas, é nossa parceira no monitoramento de 92 operações em todo o Brasil. No ranking deste ano, foram avaliados, de junho de 2023 a junho de 2024, um total de 4.883 veículos e 10.069 motoristas. Os principais indicadores analisados incluíram excesso de velocidade, frenagens e curvas bruscas, entre outros fatores. A média de quilometragem segura da Rede de Revendas aumentou de 33.000 km em 2021 para 74.625 km em 2024, conferindo avanço na qualidade de condução da frota em todo o Brasil.

FROTAS MAIS SEGURAS:

RANKING GERAL			
POSICÃO	REVENDA	TOTAL DE KM RODADOS PARA GERAR 1 EVENTO DE ALERTA	PREMIAÇÃO
1	MENEGAZZO – AVARÉ (SP)	15.527	KIT V.MOV PLUS, com hardware e 24 meses de mensalidades bonificadas
2	MENEGAZZO – ITAPETININGA (SP)	8.985	KIT V.MOV PLUS, com hardware e 12 meses de mensalidades bonificadas
3	GP7 DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS – EUNÁPOLIS (BA)	6.745	KIT V.MOV PLUS, com hardware e 6 meses de mensalidades bonificadas

MOTORISTAS MAIS PRUDENTES:

RANKING GERAL MOTORISTA - TELEMETRIA				
POSICÃO	MOTORISTA	REVENDA	TOTAL DE KM RODADOS PARA GERAR 1 EVENTO DE ALERTA	PREMIAÇÃO
1	FLÁVIO DA SILVA DE CASTRO	EXCELENTE TIGERS – MARÍLIA (SP)	136.140	R\$ 2.500,00
2	SALVADOR DOS SANTOS	EXCELENTE TIGERS - MARÍLIA (SP)	135.160	R\$ 1.500,00
3	ROBSON DOS SANTOS ISIDIO	EXCELENTE TIGERS - MARÍLIA (SP)	126.199	R\$ 1.000,00

MOTORISTA CAMPEÃO – VIDEOMONITORAMENTO (Premiação: R\$ 2.500,00)		
MOTORISTA	REVENDA	TOTAL DE KM RODADOS PARA GERAR 1 EVENTO DE ALERTA
JAEDSON VIEIRA DE SOUZA	BEVALE - BEBEDOURO (SP)	58.114

No evento, também houve o Sorteio VIP, proporcionado pelos parceiros do Agenda Confenar Foz 24, para os participantes presentes. Foram mais de 15 sorteados, que receberam prêmios como Apple Watch, chopeiras, Alexa Echo Show, frigobar, smart TV, kit mala e relógio Volvo, par de ingressos VIP para o Rock in Rio, par de ingressos para a F1, entre outros.



INTEGRAMAX

Impulsionando Negócios

- É a plataforma de compras da Confenar com foco em distribuição, transporte e armazenagem que viabiliza oportunidades para as vendas através de compras por volume de caminhões, vans, carros, motos, implementos, empilhadeiras, materiais de merchandising, uniformes e seguros pela Integramax Corretora.

A economia compartilhada gera soluções coletivas.

www.integramaxsa.com.br

