A revista de **negócios** dos atacadistas distribuidores

DISTRIBUIÇÃO

Edição 322 | janeiro/fevereiro 2021 | Ano 28 | R$ 15,90

revistadistribuicao.com.br

janeiro/fevereiro 2021

Capa: ABAD tem novo presidente para 2021-2022

ABAD TEM NOVO PRESIDENTE

Leonardo Miguel Severini, diretor do Grupo Vila Nova, assume o mandato com foco nas áreas digital, política e comunicação da entidade, e no fortalecimento do associativismo

ESPECIAL CENTRAL DE NEGÓCIOS ABAD

40 Abad ANOS

2021

40ª CONVENÇÃO ANUAL DO CANAL INDIRETO

09, 10 e 11 de Agosto

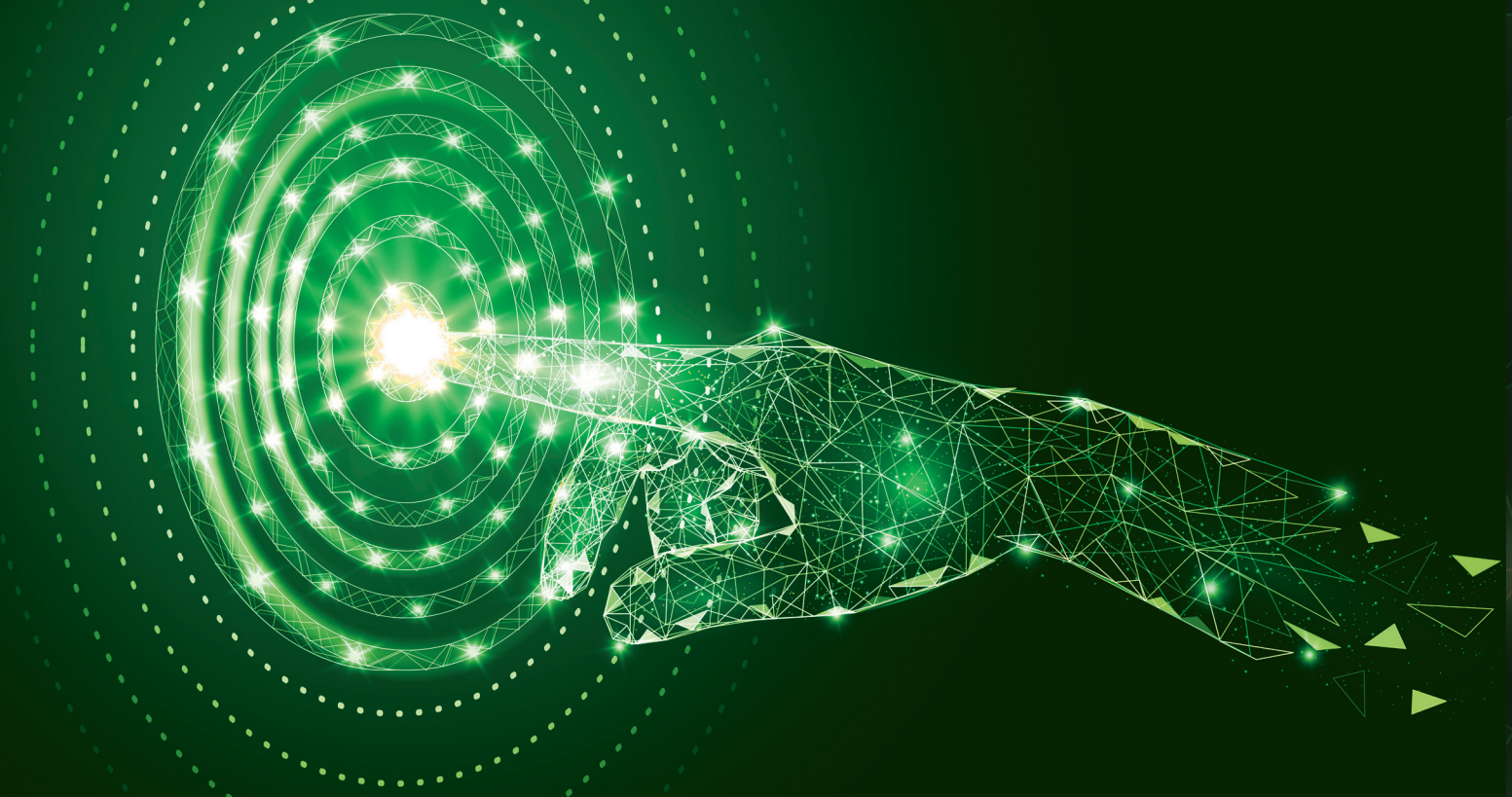
Bourbon Convention Resort Atibaia

Rod. Fernão Dias, s/nº - Jardim Boa Vista, Atibaia - SP

ENCONTRO DE LÍDERES

POTENCIALIZANDO EFICIÊNCIA E RENTABILIDADE

MELHORES E MAIORES AGENTES DE DISTRIBUIÇÃO



AGENTES DE DISTRIBUIÇÃO TRANSFORMANDO A REALIDADE DO SETOR: ESTRATÉGIA, PLANEJAMENTO E INOVAÇÃO

VAMOS JUNTOS TRAÇAR O CAMINHO DO CANAL INDIRETO PARA O FUTURO!

Reunindo OS MAIORES E MELHORES ATACADISTAS E DISTRIBUIDORES do país com AS PRINCIPAIS INDÚSTRIAS FORNECEDORAS, a Convenção Anual ABAD promove um encontro nacional com painéis, palestras e debates de altíssimo nível.

- Ranking ABAD/Nielsen, Apresentação dos números oficiais do setor
- Premiação dos Maiores Atacadistas Distribuidores por Estado (ABAD/Nielsen)
- Premiação dos Melhores Atacadistas Distribuidores por Estado e Nacional (ABAD)
- Painel Político-Econômico, trazendo insights sobre o cenário brasileiro
- Painéis com especialistas na cadeia do abastecimento
- Público altamente qualificado, 350 Maiores Agentes de Distribuição do país
- Debates, oportunidades de negócios e consolidação de parcerias
- Foco no fortalecimento do Canal Indireto
- Amplas possibilidades de networking
- Encontro nacional, com a presença das 27 Filiadas Estaduais ABAD

Convenção Anual ABAD:

Um encontro empresarial capaz de impulsionar o desenvolvimento econômico, político e social do mercado de distribuição.

A Convenção Anual ABAD promove o relacionamento da indústria com líderes e executivos com alto poder de decisão, privilegiando o debate de temas verdadeiramente estratégicos para a cadeia de abastecimento.

- Estrutura dinâmica e interativa
- Conteúdo desenvolvido em parceria com a indústria
- Líderes de todo o país
- Formato consolidado
- Foco em produtividade
- Alinhamento estratégico

Patrocinadores DIAMANTE:

GS1 Brasil – Associação Brasileira de Automação · P&G · Unilever

Patrocinadores PLATINA:

Mercedes-Benz · Mondelēz International – Snacking Made Right · Nestlé – Faz Bem · TOTVS

Patrocinadores OURO:

Cargill · Colgate · Condor · Flora · havaianas · Hypera pharma · JTI · omnitracs · SANKHYA – Gestão de Negócios

Patrocinadores PRATA:

51 · anufood brazil · Bufalo · FUSION · POLIBRAS Software · rb Health · Hygiene · Home · WICKBOLD · Ype

Garanta o espaço de sua empresa, entrando em contato com os executivos de relacionamento da ABAD:

comercial@abad.com.br 99201-9316 | www.abad.com.br - (11) 3056-7500

SUMÁRIO

LUCIANA CÁSSIA FOTOGRAFIA

CAPA
ENTREVISTA LEONARDO MIGUEL SEVERINI 20

ESPECIAL CENTRAL DE NEGÓCIOS

PIXABAY

DIVULGAÇÃO

FOTOLIA

6 MOMENTO
8 CARTA AO LEITOR
10 LANÇAMENTOS
12 NEGÓCIOS
14 INDÚSTRIA
16 TECNOLOGIA
20 ENTREVISTA
24 OPORTUNIDADE
28 PERFIL DE SUCESSO
34 CONVENÇÃO ABAD 2021
38 SAZONAL
42 GAJS
44 LEGISLAÇÃO
45 ABAD NEWS

FALE COM A GENTE

CARTAS E SUGESTÕES

Envie suas críticas e sugestões para a revista DISTRIBUIÇÃO para o e-mail clarijornalismo@gmail.com. Com sua participação, faremos da DISTRIBUIÇÃO uma revista cada vez mais útil para os atacadistas distribuidores.

PARA ANUNCIAR

Ganhe visibilidade para os cerca de 120 mil leitores que atuam na cadeia de abastecimento por meio do setor atacadista distribuidor. Entre em contato com o Departamento Comercial da ABAD pelo fone (11) 3056-7500 ou pelo e-mail comercial@abad.com.br.

SORRISO

O SORRISO QUE REFRESCA O BRASIL VAI ESQUENTAR SUAS VENDAS

A MARCA que está presente em **7 a cada 10** lares brasileiros (Kantar, 2019).

É também a **2ª MARCA mais lembrada** pelo consumidor (TOP OF MIND).

Proteção anticárie, dentes brancos e hálito fresco para toda a família e que cabe no bolso!

- **SORRISO DENTES BRANCOS:** Proteção Anticárie com Active Flúor e cálcio. Dentes brancos e fortes.
- **SORRISO TRIPLA LIMPEZA COMPLETA:** Com vitaminas B, C e E para ajudar a fortalecer e proteger os dentes.
- **SORRISO FRESH:** Gel 10X mais refrescante. Poder de limpeza do gel.

Ah!

O JEITO REFRESCANTE DE SER BRASILEIRO

Leonardo Miguel Severini
Presidente da ABAD

LUCIANA CÁSSIA FOTOGRAFIA

> ***É cercado de otimismo que dou início a minha gestão à frente da ABAD, desafio que assumi ao lado de um time com uma intensa disposição para o trabalho e muitos projetos***

Um sopro de esperança

O ano de 2021 começa com boas notícias, tanto do ponto de vista social quanto do econômico: o início da vacinação contra o coronavírus abre uma nova perspectiva para que milhões de brasileiros possam retomar sua rotina sem medo de contrair a forma grave da Covid-19, o que impacta diretamente a atividade de todos os segmentos de negócios, tão prejudicados pelas restrições impostas pela pandemia.

Sim, o valor maior, o bem absoluto que devemos defender, é a vida. E nosso setor, além de cumprir de forma exemplar e ininterrupta sua missão de abastecer o país, foi um dos primeiros a divulgar um guia de boas práticas sanitárias para proteção de colaboradores e clientes.

Contudo, o prolongado período de provações que indústria, comércio e serviços enfrentaram em 2020 teve reflexo na sociedade, provocando desemprego e queda na renda. E é o vislumbre da reversão desse quadro, mesmo sem o auxílio emergencial do governo, que comemoramos neste começo de ano.

A partir da vacinação, que deve atingir a todos os brasileiros, esperamos poder, aos poucos, voltar à normalidade das nossas atividades associativas e realizar os eventos presenciais, responsáveis por tantas oportunidades de negócios para associados e parceiros. Também queremos dar continuidade à atuação presencial da ABAD junto às filiadas estaduais e também a agenda política do setor.

Além da perspectiva da volta da normalidade nas relações sociais e comerciais dentro de alguns meses, temos ainda outros motivos para estar otimistas. O Banco de Dados ABAD acumulou, de janeiro a dezembro de 2020, crescimento nominal de 4,29%. Um dado positivo que recompensa o esforço e a resiliência do setor ao longo de um dos anos mais dramáticos de história da humanidade.

Mas é cercado de otimismo que dou início a minha gestão à frente da ABAD, desafio que assumi ao lado de um time com uma intensa disposição para o trabalho e muitos projetos para colocar em prática neste ano. O principal é o marketplace ABAD, que terá de nós os melhores esforços para sua rápida implementação. Em breve traremos ao mercado novas notícias sobre essa tão aguardada iniciativa.

No mais, vamos manter a dedicação em continuar a fazer da ABAD a casa de todos os modelos de negócio do setor, apostando na união e na atuação conjunta, prestando serviços relevantes, oferecendo suporte às empresas associadas e solidificando ainda mais o relacionamento com os fornecedores e parceiros do setor, com o objetivo de nos tornarmos cada vez mais fortes! D

NOVA EMBALAGEM MAIS ECONÔMICA

UMA MARCA COM A

QUALIDADE GULOZITOS

Gulozitos® Alimentos

WWW.GULOZITOS.COM.BR

CARTA AO LEITOR

Claudia Rivoiro,
diretora-editorial

Fé e muito trabalho

Fomos conversar com Leonardo Miguel Severini e em quatro páginas desvendamos as suas ideias e aspirações

O ano já começou e as notícias também. Com o início da vacinação contra a COVID-19 em todo o Brasil e no mundo, mesmo que não seja da maneira como esperávamos ou com uma velocidade bem maior, existe um sopro de esperança no ar. Como já faz parte da tradição da DISTRIBUIÇÃO, quando um presidente da ABAD é eleito, trazemos uma entrevista especial na primeira edição do ano. Fomos conversar com Leonardo Miguel Severini e em quatro páginas desvendamos as suas ideias e aspirações. Com muita sinceridade, vontade de trabalhar e fé, ele já adiantou o que pretende focar, destacando a Agenda Política e a instalação do Marketplace da associação, além de continuar dando ênfase na área de comunicação. Já adianto que novidades virão por aí. Vale a pena conferir! Como também foi gratificante trazer, na seção Perfil de Sucesso, a Riograndense Distribuidora, que está comemorando os seus 30 anos de trabalho. A trajetória da empresa mostra como a união faz a força e a sucessão familiar é plenamente possível se for bem planejada e orientada. Também nesta edição, o Especial Central de Negócios ABAD, com um caderno de mais de 16 páginas que traz a apresentação de seus parceiros e estará também disponível no portal da entidade para consulta. E, finalizando, convido a todos a conferir a matéria que aborda a Convenção ABAD 2021, que será realizada nos dias 9, 10 e 11 de agosto próximo, em Atibaia/SP. A expectativa é grande e todos os envolvidos estão trabalhando a todo vapor para que tenhamos um evento memorável. E falando em trabalho, o Ranking ABAD /Nielsen 2021 (ano base 2020) continua em seu acelerado processo de envio do questionário até 28 de fevereiro, com a sua publicação em maio. Boa leitura e um 2021 maravilhoso, com muitas realizações, saúde, prosperidade, e, claro muita fé para seguir em frente. Até março!

DISTRIBUIÇÃO
Impressa e digital

REDAÇÃO
CLARI
Serviços Editoriais

Jornalista Responsável:
Claudia Rivoiro - MTB 16.444
claudiarivoiro@newtrade.com.br
clarijornalismo@gmail.com
Repórter: Rúbia Evangelinellis
Projeto Gráfico: Manoel Mendonça
Revisão: José Carlos Boanerges

SITE DISTRIBUIÇÃO
Repórter: Adriana Bruno
adriana.reportagem@gmail.com
Mídias Digitais: Rodrigo Dias

Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores

COMITÊ EDITORIAL: Leonardo Miguel Severini, presidente da ABAD, **Oscar Attisano**, superintendente-executivo; **Rogério Oliva**, diretor de Relacionamento Comercial & Marketing; **Ana Paula Alencar**, **Leandra Marques**, Comunicação e Marketing; e **Claudia Rivoiro,** editora da revista

DIRETOR DE RELACIONAMENTO COMERCIAL & MARKETING
Rogério Oliva - Fone: 55 11 3056-7500/Ramal:204 - Celular: 55 11 99201-9316 - oliva@abad.com.br

COORDENADORA DE RELACIONAMENTO
Andreia Alves - Fone: 55 11 3056-7500/Ramal: 220 - Celular: 55 11 99201-9316 - andreia.alves@abad.com.br

EXECUTIVOS DE RELACIONAMENTO
José Paulo Basílio: Fone: 55 11 3056-7500/Ramal: 221 - Celular: 55 11 97075-7237 - jose.paulo@abad.com.br
Marcos Monaco: Fone: 55 11 3056-7500/Ramal: 218 - Celular: 55 11 99841-3224 - monaco@abad.com.br
Renato Bianco: Fone: 55 11 3056-7500/Ramal: 234 - Celular: 55 11 99928-1412 - renato@abad.com.br
Jorge Fraga: Fone: 55 11 3056-7500 R. 219 - Celular: 55 11 9 8657-9838 - Jorge@abad.com.br

Circulação: nacional em distribuição dirigida
Periodicidade: mensal
Impressão: Duograf

FILIADA AO
IVC ANER www.aner.org.br

A revista é destinada a empresários, sócios, diretores, gestores, gerentes, compradores, profissionais de vendas e de marketing de empresas atacadistas distribuidoras, operadores logísticos e brokers

Start

LINHA AZULIM.
INSUPERÁVEL NA QUALIDADE.
IMBATÍVEL NA RENTABILIDADE.

AZULIM

Start_quimica_oficial
Start.quimica

VENDAS
GOIÂNIA/GO - 62 3636-2017
UBERLÂNDIA/MG - 34 3292 6191

FORTE INVESTIMENTO EM MÍDIAS E AÇÕES PDV!

MPDVs | INTERNET | TV | REVISTAS

MACARRÃO

Refeição saudável

A Fitfood, marca da Latinex, lança os Macarrões Funcionais de Leguminosas e Grãos. Os produtos estão sendo fabricados na nova planta industrial da empresa. A novidade, segundo o fabricante, é uma refeição completa em nutrientes, fácil de preparar e uma versão mais saudável que as tradicionais. Nas opções Fusilli de arroz com feijão, Fusilli de milho e Penne de grão-de-bico, são produzidos sem transgênicos, glúten e ingredientes de origem animal.

FOTOS: DIVULGAÇÃO

SNACKS

Três sabores para agradar

Com mais de 100 anos de presença no mercado, a Bela Vista oferece uma ampla variedade de produtos e sabores, salgados, doces, wafers, recheados e cookies, distribuídos em três marcas tradicionais e reconhecidas: a própria Bela Vista, Tuc's e Fazendinha. A marca lançou o Tuc's Crush, snack salgado nos sabores original, queijo e presunto, um mix que reúne os sabores que mais agradam os consumidores.

BEBIDA

Garrafa comemorativa

A Underberg do Brasil está lançando uma garrafa comemorativa para celebrar os 90 anos do Brasilberg no país, quando a bebida passou a ser importada da matriz da empresa na Alemanha. Para esta edição especial, que foi idealizada com o objetivo de presentear os consumidores com uma garrafa moderna e elegante, a fim de que se tornasse colecionável, foram produzidas 90 mil unidades. O rótulo da garrafa foi modernizado sem perder a identidade visual do produto e o contrarrótulo conta um pouco da história da chegada do fundador Paul Underberg ao Brasil.

LINGUIÇA

Churrasco na mesa

A Pif Paf Alimentos volta a expandir a linha de produtos com foco, principalmente, nos churrascos. A novidade da vez é a Linguiça Toscana Grill, que se soma às recém-lançadas linguiças recheadas e outras opções já conhecidas do consumidor para compor o melhor churrasco. De acordo com o vice-presidente de Marketing e Vendas da Pif Paf, Fábio Coelho, o lançamento alia praticidade, versatilidade e sabor. "A Linguiça Toscana fortalece a sinergia do nosso portfólio e privilegia a experiência gastronômica", reforça.

Vá além da roteirização tradicional com Omnitracs Roadnet!

Planejamento de Territórios de Vendas

Planeje territórios e rotas de vendas, levando em conta as preferências do cliente e as suas metas de negócios. Melhore o equilíbrio atendimentos, rotas e tempos de execução para reduzir custos e aumentar o nível de serviço. Analise e otimize automaticamente suas operações de distribuição, serviço e vendas com base em dados históricos para eliminar o redirecionamento manual e melhorar a precisão.

Roteirização de Entregas

Com a roteirização do Omnitracs Roadnet, importe os seus pedidos diários e receba um plano de rotas otimizado atendendo suas regras de negócios e exigências dos clientes. Capacidade de roteirizar vários tipos de veículos, com diferentes capacidades e custos.

Monitoramento de Entregas

Garanta entregas precisas e pontuais e facilite a confirmação seus produtos aos clientes. Acompanhe suas entregas, motoristas e corrija desvios do que foi planejado. Acompanhe o deslocamento dos veículos e motoristas através de GPS e se comunique em tempo real com sua frota.

Entre em contato e saiba mais sobre as soluções Omnitracs Roadnet

Telefone (11) 2599 8275
Whatsapp +55 (11) 9 7284 2761
comercial.br@omnitracs.com
www.omnitracs.com/br.

omnitracs

©2020 Omnitracs, LLC. All rights reserved.

DIVULGAÇÃO

CONTRATAÇÃO

Assaí tem novo diretor para expansão e obras

O Assaí Atacadista anunciou, no início de janeiro, a contratação de José Antonio León Rodríguez como novo diretor de Expansão e Obras da empresa. Com passagens pelo Walmart, Grupo Big e consultoria do setor, ele tem cerca de 30 anos de experiência em cenários de ampliação de negócios e expansão em mercados de varejo, atacado e distribuição. "Consideramos os novos desafios que temos este ano com as exigências vindas do mercado, bem como a necessidade de continuar com um plano de expansão robusto e acelerado", comenta Belmiro Gomes, presidente do Assaí.

60%

dos brasileiros esperam diminuir os gastos em 2021. Os dois motivos principais são o fim do auxílio emergencial e o cenário econômico global fragilizado. Esse é um dos principais resultados da nova edição do Consumer Sentiment Brasil, pesquisa conduzida pelo Boston Consulting Group (BCG) que tem o objetivo de entender o perfil e a demanda do consumidor. O estudo revela que as classes D e E possuem perspectiva negativa em relação aos impactos na renda. Isso se dá, em grande parte, pela combinação dos efeitos do desemprego – que ainda devem ser sentidos este ano – e o término do auxílio governamental.

CISÃO

GPA e Sendas separam operações

O GPA e a sua subsidiária Sendas Distribuidora informaram que, em assembleias gerais extraordinárias realizadas nesta data, os acionistas de cada uma das companhias aprovaram proposta de reorganização societária que compreende a cisão parcial da Sendas, com a segregação da participação de Sendas no grupo Éxito S.A.. O grupo colombiano é controlado pelo GPA desde 2019. A reestruturação ainda envolve a transferência de certos ativos operacionais, com a incorporação do acervo pelo GPA. Também inclui a cisão parcial do GPA, com a segregação da totalidade da participação acionária que o GPA detém da Sendas.

350

milhões de reais foi o investimento anunciado pelo Grupo Zaragoza para a abertura de oito novas unidades do Spani Atacadista em cidades do estado de São Paulo. O anúncio faz parte da continuidade do Plano de Expansão da empresa, iniciado em 2017, e prevê que, até o fim deste ano, o Grupo passe das atuais 37 para 45 lojas.

EXPANSÃO

Tenda amplia delivery

O Tenda Atacado acelerou a expansão do serviço de delivery e passa a disponibilizar a entrega das compras online em todo o estado de São Paulo. Agora, os clientes de todas as cidades paulistas, incluindo aquelas que ainda não contam com uma unidade do Tenda Atacado, podem receber as compras em casa no prazo de um a cinco dias úteis, de acordo com a região de entrega. "O processo de transformação digital, que ocorria a passos lentos, se consolidou durante a pandemia da Covid-19. Os novos hábitos de consumo vieram para ficar e, por isso, aceleramos nosso processo de expansão do serviço de delivery", afirma Daniel Nepomuceno, diretor de e-commerce do Tenda Atacado.

AUTOSSERVIÇO

Supermercados BH expande atuação

A rede de Supermercados BH inaugurou mais uma unidade. Com mais de 220 lojas de supermercado em praticamente todas as regiões mineiras, esta é a quarta de autosserviço da empresa e a primeira do formato na capital mineira.

RUPTURA NUNCA MAIS!

Quando o seu cliente não encontra o produto desejado, **a perda de venda é certa**.

Quer saber como melhorar o controle do seu estoque e aumentar suas vendas?

FALE COM UM ESPECIALISTA:
(11) 3996-5384
+55 (11) 99345-4434
salesbrazil@rgis.com
rgis.com.br

Outros serviços oferecidos pela RGIS:

- Inventários Gerais e Rotativos
- Logistica Integral
- Auditorias Operacionais

RGIS®

Abad CENTRAL DE NEGÓCIOS
Associados ABAD têm condições comerciais diferenciadas. Consulte.
fb.com/RGIS.Brasil
linkedin.com/company/rgis-brazil

KRAFT HEINZ

Mudança de comando

Kraft Heinz, detentora das marcas Heinz, Quero e Kraft no Brasil, anuncia mudanças em sua liderança. Fernando Rosa, que era vice-presidente comercial, assume a presidência. A posição era exercida por Pedro Navio, que em 2019 assumiu também a posição de presidente América Latina, à qual se dedicará com exclusividade a partir de 2021.

INVESTIMENTOS

Maricota Alimentos terá nova unidade

A Maricota Alimentos anunciou investimentos na casa dos R$ 50 milhões para a construção da sua nova indústria em Luz, Minas Gerais, com previsão de inauguração em julho de 2022. A nova sede industrial terá 15 mil metros quadrados de área construída e a região é estratégica para a empresa, já que fica próxima aos fornecedores de produtos lácteos e ovos, entre outros.

700

milhões de reais foram investidos pela Bem Brasil, fabricante de batatas pré-fritas congeladas na ampliação da capacidade produtiva. O executivo Dênio de Oliveira, diretor-administrativo financeiro da Bem Brasil desde 2019, assume o comando da companhia no lugar de seu fundador, João Emílio Rocheto, que vai para o conselho de acionistas. A companhia começou a transformação em 2019, passando de empresa limitada a sociedade anônima, e adotou regras mais rígidas de governança. Aos 57 anos, Oliveira tem mais de 30 anos de experiência, com passagens também pelo Grupo Asamar (dono da Ale Combustíveis) e Mannesmann.

NESTLÉ

Parceria para reciclar embalagens

A Nestlé lança uma iniciativa que concilia a reciclagem de embalagens laminadas de chocolates e biscoitos com o repasse de recursos a entidade sociais. Desenvolvido em parceria com a TerraCycle, o programa de reciclagem inclusiva envolve capacitação de cooperativas de catadores e o engajamento de consumidores para a correta destinação e reaproveitamento das embalagens de filme plástico metalizado conhecido na indústria como BOPP (polipropileno biorientado). Além de estimular o reaproveitamento das embalagens, a iniciativa também permite fomentar a cadeia de reciclagem do material, viabilizando que resíduos virem novamente matéria-prima para novos itens. A parceria da Nestlé com a Terracycle compreende ainda a capacitação de cooperativas em São Paulo, que passam a enxergar valor na reciclagem das embalagens flexíveis, da separação à destinação pós-triagem. "A iniciativa que insere as marcas de chocolates e biscoitos da Nestlé na estratégia de economia circular gera uma solução tangível para uma embalagem ser reciclada, desenvolve e impulsiona a cadeia de reciclagem, além de possuir aspecto social ao gerar valor para instituições sem fins lucrativos e escolas públicas", diz Bárbara Sapunar, Head de CSV (Criação de Valor Compartilhado) da Nestlé Brasil.

A TOTVS ACREDITA NO BRASIL QUE

FAZ

Fazer. Essa é a força que nos move com mais de 300 bilhões de reais em mercadorias gerenciadas pelos nossos sistemas de gestão em mais de 5 mil atacadistas distribuidores pelo Brasil.

Faça com a gente você também!

Pela sua empresa, pelos seus clientes, pelo nosso país.

0800 70 98 100
TOTVS.COM

Cervosul - cliente TOTVS

TOTVS

PIXABAY

A era dos eletrônicos

As compras com cartões devem movimentar cerca de R$ 2,3 trilhões em 2021 no Brasil, realidade que não pode passar despercebida pelo canal indireto

por Adriana Bruno

Dentre tantas mudanças e transformações que a economia e o mundo dos negócios vêm sofrendo ano após ano, as do mercado de meios de pagamentos estão na lista das mais notáveis. As cédulas de dinheiro ainda são muito usadas, mas pouco a pouco estão cedendo espaço para meios mais modernos de pagamento. Dos cartões de crédito e débito ao PIX, uma verdadeira revolução vem acontecendo e é preciso acompanhar todo esse movimento para não perder competitividade. De acordo com Ricardo Vieira, vice-presidente executivo da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs), os pagamentos realizados por meios eletrônicos no Brasil hoje representam cerca de 45% do consumo das famílias. A expectativa da Abecs é que as compras com cartões movimentem em torno de R$ 2,3 trilhões em 2021, o que representará um crescimento entre 18% e 20%. Ele destaca que o atacado distribuidor é um segmento muito importante para o setor, ainda com muito espaço para o crescimento do uso dos meios eletrônicos de pagamento. "Hoje, as empresas oferecem produtos e soluções específicas para cada segmento, desde o microempreendedor individual até as grandes redes, o que possibilita um ganho de eficiência e redução de custos na hora de realizar e receber pagamentos", conta.

Juan Agudo, diretor-Comercial, de Produtos e de Operações da DMCard

DIVULGAÇÃO

PRIVATE LABEL Adotado por muitas empresas do setor atacadista distribuidor, os cartões Private Label são uma ferramenta para aumentar o poder de compra, funcionando muitas vezes como capital de giro para clientes que compram insumos para seus pequenos negócios. "Um cenário econômico desafiador como o que estamos enfrentando tem tornado o cartão um aliado do comerciante que precisa abastecer o seu estoque e tem encontrado dificuldade em conseguir crédito com os bancos", diz Juan Agudo, diretor-comercial, de Produtos e de Operações da DMCard. Ele ainda revela que, do valor movimentado nas compras realizadas com o cartão de loja nas redes parceiras da DMCard em 2020, 15% foram em redes atacadistas, o que representa R$ 434 milhões durante todo o ano passado. "Se compararmos com o que foi movimentado nos cartões em pagamentos apenas nos atacadistas em 2019, houve um aumento de 22%", revela. Uma das vantagens dos cartões Private Label é a fidelização. "Ao dar um cartão próprio para o cliente, nossos estudos mostram que o consumo dele aumenta 55% em comparação aos clientes que não possuem o cartão da loja. É por isso que 90% dos autosserviços têm um cartão próprio", conta Agudo.

DIVULGAÇÃO

Renata Daltro, head de Grandes Contas da Cielo

Ricardo Vieira, vice-presidente executivo da Abecs

LUÍS SIMIONE

TENDÊNCIAS O movimento de digitalização da economia é crescente e foi impulsionado pela pandemia do novo coronavírus. Segundo Vieira, o uso dos cartões na internet, em aplicativos e outros tipos de compras não presenciais apresentou crescimento expressivo de 49,3% no 3º trimestre de 2020, chegando a R$ 126,2 bilhões. "Outra tendência é a modalidade de pagamento por aproximação, que permite ao usuário realizar a compra apenas aproximando o seu dispositivo (cartão, relógio, celular etc.) da máquina, sem que haja contato físico. Apenas no 3º trimestre de 2020, foram R$ 14,4 bilhões nessa modalidade, um volume 622,5% maior do que o registrado em igual período de 2019", revela. Vieira ainda destaca que, entre as novidades, estão ainda o crediário no cartão, uma nova modalidade de financiamento por meio do cartão de crédito. Com ele, o cliente pode parcelar compras com um prazo maior e em lugares onde não conseguia parcelar antes. Já Renata Daltro, head de Grandes Contas da Cielo, aponta como tendências para o segmento a digitalização das soluções de captura com os smart terminals ganhando maior relevância, além de novos players entrando no e-commerce, pagamentos sem contato como NFC e QRCode. "Além disso, há bancos criando carteiras digitais e carteiras digitais ofertando crédito", fala.

PIX, O NOVO MEIO DE PAGAMENTO

Apesar de ainda ser recente, o Pix vem se popularizando cada vez mais tanto entre pessoas físicas quanto jurídicas. Rogério Vieira, diretor do segmento de farmácias da Linx, conta que mesmo que hoje a maior parte das transações Pix ocorra entre pessoas físicas – cerca de 86% das transações foram assim em dezembro, segundo o Banco Central –, o novo meio de pagamento deve se popularizar nos próximos meses entre as empresas em geral, incluindo atacadistas e varejistas, a partir das soluções tecnológicas que estão surgindo e integram o Pix aos principais sistemas de pagamento e de ponto de venda. "Além disso, outros pontos que devem influenciar positivamente a adesão são o lançamento do Pix Cobrança, que permitirá a geração de um QR Code com pagamento programado para uma data futura, a precificação por parte das adquirentes, que deve contar com taxas menores em relação a outras formas de pagamento, e a maior divulgação da modalidade por parte das empresas que a estão adotando", finaliza Vieira.

O SEU CARTÃO IDEAL É O DMCARD!

Somos especialistas em aumentar venda de redes de atacado e supermecados

É crédito fácil e rápido para seus clientes comprarem só na sua loja!

Seu cliente com mais autonomia! Agora as solicitações do cartão podem ser feitas diretamente via WhatsApp, mais prático e rápido, zero trabalho para sua equipe!

+ DE 350 MIL CARTÕES

SOLICITADOS PELO **WHATSAPP**

Faça como os **maiores do Brasil** e **venha para a DMCard!**

/DMCard | @DMCardOficial | DMCard | dmcard.com.br

FOTOS: LUCIANA CÁSSIA FOTOGRAFIA

União ampla e muito trabalho

Leonardo Miguel Severini é o novo presidente da ABAD desde primeiro de janeiro. Em suas metas, está o fortalecimento do associativismo e as áreas digital, política e comunicação da entidade

por Claudia Rivoiro

O administrador de empresas e advogado Leonardo Miguel Severini é o novo presidente da ABAD para o mandato 2021-2022 e assume com amplo conhecimento do setor, já que está trabalhando nos negócios da família, o Grupo Vila Nova, há 20 anos. Mineiro de Poços de Caldas, cidade turística de Minas Gerais, é casado com Janete Galante Severini, pai de dois filhos, Leonardo e Manuela, e há muitos anos frequenta a entidade. Participante ativo da diretoria da ABAD, como vice-presidente desde 2013, Severini foi também o segundo presidente da Ademig, filiada mineira da entidade, por dois mandatos, de 2005 a 2008. Na entrevista a seguir, ele adianta os seus planos, aborda a pandemia e como deverá ser a sua atuação à frente à ABAD.

Como espera encontrar a entidade depois de um ano difícil como foi o de 2020? Espero encontrar como a vi nos últimos anos, fortalecida e firme em seus propósitos. Apesar de o ano passado ter sido difícil devido à pandemia mundial, o presidente Emerson Destro conseguiu fazer o seu trabalho da melhor maneira possível.

Como acha que será 2021 para a entidade? A tranquilidade virá com a vacina e a população vacinada poderá circular melhor, o que fará muita diferença na vida dos brasileiros. Acredito que realizaremos o nosso maior evento do setor, a Convenção Anual, em agosto, de maneira regular e estamos com os temas que serão abordados já decididos, como Política, Marketplace, Logística e o futuro do Canal Indireto, mas podemos ainda trazer novidades.

Como se sentiu quando foi empossado presidente no último 23 de novembro? Pergunto porque a sua família é tradicional no setor, com mais de 90 anos de trabalho. Com maior responsabilidade, já que o setor está presente em todos os estados brasileiros e atende a mais de um milhão de pontos de vendas em cerca de cinco mil municípios do País. Trabalhamos incansavelmente para que não houvesse desabastecimento neste período de restrição da pandemia e ainda continuamos. Tenho minha empresa e negócios para serem administrados, mas também sei que terei de dividir o meu tempo para realizar uma boa gestão à frente da ABAD. Estou muito confiante que faremos um bom trabalho.

> ***"A operação e o nosso trabalho desenvolvido foram considerados essenciais. A população brasileira e o poder público já entenderam positivamente***

A gestão anterior se empenhou bastante em uma Agenda Política muito positiva, com forte participação na Unecs (União Nacional de Entidades do Comércio e Serviços) e nos pleitos do setor. Como pretende participar? Primeiro, preciso me inteirar das questões, mas sei que quero participar e fará parte importante da minha agenda como presidente da entidade.

Como está enxergando esse ano que se inicia? As expectativas são boas, mas sem nenhuma certeza. Na questão política do Brasil, esperamos a aprovação do teto dos gastos públicos para se adequar a uma realidade global. E, claro, a aprovação das reformas. Primeiro, a Administrativa e depois a Tributária. Mas certamente o mais urgente é a aprovação do teto de gastos.

Como viu o trabalho do setor durante esse período da pandemia do Covid-19? Deus está nos deta-

lhes. A operação e o nosso trabalho desenvolvido foram considerados essenciais. A população brasileira e o poder público já entenderam positivamente e continuaremos a fazer o melhor.

Qual o seu objetivo maior à frente da entidade? São vários, mas esperamos fazer uma união ampla entre as entidades e, se depender da diretoria, será feita. Além de continuar e intensificar o plano de comunicação com os nossos associados, filiadas e parceiros.

Já estamos em ritmo de produzir mais um ranking anual do setor, que será a sua vigésima sétima edição. Qual a sua expectativa? Espero que aumente o número de respondentes porque assim teremos uma amostra robusta, com números expressivos e reais, pois é através desse estudo que sempre enfatizamos a pujança do setor atacadista distribuidor. D

PARCEIROS

Leonardo Miguel Severini, 44 anos, libriano, gosta de uma boa conversa, é avesso a brigas e discussões, dificilmente se exalta e tem jogo de cintura suficiente para o cargo, segundo seus pares. É filho de Manoel Silvério Severini e Maria Auxiliadora Miguel Severini. Os irmãos Manoel Júnior, Ulisses e Vitor, a mulher Janete e os filhos Leonardo e Manuela compõem o seu principal núcleo familiar, além de seus primos Alexandre e Fernando Villas Boas. Há 20 anos trabalhando no Grupo Vila Nova, já morou na capital paulista durante o período de formação do ensino médio e universitário. A empresa, que comemorou os seus 92 anos de existência, apesar de sua origem no atacado, ampliou os seus negócios nos dois estados, São Paulo e Minas Gerais, com varejo premium no Vila Sul Supermercado, com cash & carry no VN Autosserviço, um posto de gasolina com loja de conveniência, trazendo diversas experiências de varejo para não perder a sensibilidade no atendimento ao cliente, com a Transvila, empresa de transporte logística, e também com a Focomix, empresa distribuidora que presta serviços para sete empresas. Hoje, a companhia trabalha com cerca de sete mil itens e parceria comercial com mais de 120 indústrias. No dia a dia da empresa, conta com o auxílio profissional do primo Alexandre Villas Boas na gestão comercial do Grupo, setor o qual também acompanha de perto. Em 2017, o Grupo investiu no e-commerce, sendo um dos primeiros do setor a apostar nessa forma de comercializar produtos. Segundo o Ranking ABAD/Nielsen 2020 (ano base 2019) faturou R$ 1.114.335.540,00 e está posicionada entre as 15 maiores empresas respondentes do estudo anual.

Severini: a tranquilidade virá com a vacina e a população vacinada poderá circular melhor

PIXABAY

Mercado em expansão

A saudabilidade já é um conceito valorizado pelo consumidor e oferecer marcas e sortimento é fundamental

por Adriana Bruno

O mercado de sucos prontos para beber vem mostrando força no Brasil e, à medida que o consumidor busca produtos mais naturais, com apelo saudável e até mesmo com ingredientes funcionais, o sortimento cresce, abrindo um verdadeiro leque de oportunidades tanto para o atacado distribuidor quanto para o varejo. De acordo com Rafael Catolé, head de marketing e exportação da Natural One, em 2014 o segmento de sucos naturais representava 5% do total do setor, segundo dados Nielsen. Atualmente essa fatia de mercado aumentou e hoje é de 30% em termos de faturamento no comparativo ao setor como um todo.

"Esse crescimento demonstra a busca cada vez maior do consumidor brasileiro por produtos mais saudáveis e naturais", comenta Catolé. Ele ainda fala que a empresa registrou aumento na procura pelos produtos na marca desde o início da pandemia, especialmente nos meses de abril e maio. "Registramos um crescimento de 100% na comparação com o ano anterior. No caso de exportação, o aumento do dólar acabou sendo um fator favorável e a nossa demanda cresceu quatro vezes. Acreditamos que, ao se depararem com uma situação em que a saúde foi colocada em primeiro plano, muitas pessoas vão adotar hábitos mais saudáveis, acelerando a tendência de trocar néctar ou bebidas com açúcar refinado por sucos 100% naturais", diz.

CRITÉRIOS DE ESCOLHA Sabor, volume, marca e preço são alguns dos critérios de escolha no momento da compra dos sucos industrializados e servem de parâmetro para o planejamento do mix de produtos a ser trabalhado e oferecido ao varejo. Mas não é só isso.

DIVULGAÇÃO

Rafael Catolé, head de marketing e exportação da Natural One

DIVULGAÇÃO

David Oliveira, diretor de marketing da Superbom

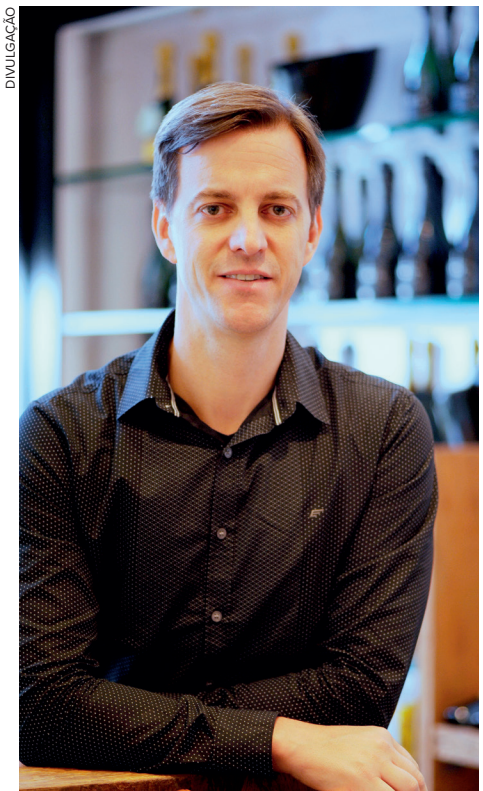
Mais preocupado com o que está consumindo, o shopper brasileiro fica de olho no rótulo, nas embalagens e principalmente nos ingredientes que estão ali dentro. "Cada vez mais a população tem sido criteriosa na escolha de seus alimentos e bebidas, sempre priorizando as modalidades mais naturais, integrais, enfim: saudáveis. E, em virtude disso, a Superbom tem retirado do seu portfólio os sucos adoçados com açúcar e priorizando apenas os sucos 100% frutas, sem nenhuma adição de açúcares ou qualquer outro elemento na composição", diz David Oliveira, diretor de marketing da Superbom.

Uma pesquisa realizada pela Nielsen mostrou que 38% dos brasileiros estão interessados em bebidas com benefícios vindos de ingredientes naturais. Em outra recente Pesquisa de Alimentos e Saúde de 2020 da International Food Information Council Foundation, os dados mostraram que os consumidores veem os alimentos como mais saudáveis quando estão livres de elementos artificiais, baseados em vegetais e têm listas mais curtas de ingredientes.

As informações são de Giorgeo Zanlorenzi, presidente da Zanlorenzi. "Isso é reflexo da tendência de saudabilidade, que certamente veio para ficar", diz. Ele ainda afirma que o suco integral cresceu 31% ao ano entre 2012 e 2017 e deve chegar a 2,6 bilhões de litros de suco natural em 2022, de acordo com a consultoria Kantar.

SAUDABILIDADE E SABORES A saudabilidade deve se firmar como mais do que uma tendência, mas, sim, uma necessidade de mercado para toda a cadeia de abastecimento. Segundo Catolé, a questão da saudabilidade é uma tendência forte há alguns anos,

DIVULGAÇÃO



Giorgeo Zanlorenzi, presidente da Zanlorenzi

um conceito que abrange mais do que a bebida em si, mas também a embalagem e os processos produtivos que levaram aquele produto até a mesa de cada cliente. Além disso, é preciso estar atento para os sabores mais consumidos pelos brasileiros. “Não enxergamos diferenças substanciais na procura por sabores de região para região do país. A cada novo produto lançado, temos percebido uma adesão positiva por parte do consumidor. Mas, claro, que o suco de laranja segue sendo um dos carros-chefes e, ainda, o sabor mais consumido no geral”, comenta.

Para Zanlorenzi, existe uma pequena diferença de preferência pelo Brasil, principalmente quando se olha para o Nordeste e suas frutas típicas. “No Sul, a preferência continua sendo pelo suco de uva, enquanto no Sudeste a preferência é o suco de laranja. Trabalhar um mix completo de produtos, sabores e embalagens é o que faz a diferença nos pontos de vendas e cria oportunidades de consumo”, comenta.

Vale destacar que como o brasileiro tem buscado opções mais naturais, as indústrias terão de se dedicar a criar novos sabores, novas combinações para ampliar o mix de opções dentro da modalidade 100% fruta. “As variações de volumetria das embalagens também devem ocorrer, especialmente entre as regiões do país”, diz Oliveira. D

Riograndense Distribuidora com portfólio de 7 mil itens e cerca de 9 mil clientes atendidos no Rio Grande do Norte e na Paraíba

Vigor para crescer

Riograndense comemora 30 anos com plano de expansão e faturamento de 600 milhões de reais em 2020. A meta agora é crescer mais 10% nesse ano

por Rúbia Evangelinellis

A Riograndense Distribuidora completa 30 anos no dia 4 de março em um ritmo de crescimento do faturamento e expansão dos negócios. Com o portfólio de 7 mil itens e cerca de 9 mil clientes atendidos no Rio Grande do Norte e na Paraíba, a empresa tem como meta, para 2021, aumentar em, no mínimo,10% o faturamento aproximado de 600 milhões de reais. Essa soma corresponde ao resultado de vendas de 2020, o qual por sua vez fechou com alta de 27%.

O vigor da companhia, mesmo em

FOTOS: MEDELIMA FOTOGRAFIAS

tempos de pandemia e de solavancos apresentados por indicadores da economia, revela parte do seu DNA, de estabelecer metas olhando para o alto e pra frente, e traçar o caminho para chegar lá. "Será um ano mais desafiador, mas mantemos a meta de crescer. Revemos constantemente a estratégia, sempre que necessário. Em janeiro e fevereiro já aumentamos as vendas entre 12% e 13%", assegura Dorian Morais, diretor presidente.

Na estratégia de ganhar mercado está a proposta de ampliar a oferta de itens e marcas do atual sortimento, agregando mais valor ao mix, trabalhando com empresas parceiras como Unilever, Reckitt Benckiser, Unicharm, M. Dias Branco, Lòreal, Bombril, JBS, Suzano, Piracanjuba e Quality. Além disso, o plano consiste em trabalhar com maior ênfase os pontos de vendas, com promoções, como forma de flexibilizar a oferta e incentivar as vendas em um ano em que se espera maior aperto no bolso do consumidor.

EXPANSÃO DOS CDS O fato é que a empresa não dorme no ponto e já vem preparando terreno para receber e armazenar um maior volume de mercadorias. Os dois centros de distribuição (no Rio Grande do Norte e na Paraíba) estão em fase de finalização das obras para a ampliação entre 30% e 40% da capacidade instalada.

Criada por Dorian Morais, de 62 anos, a Riograndense é exemplo de muitas empresas do setor, de administração familiar, que surgiram de um pequeno negócio, da garra e do olhar mercantil de seu fundador e que não se apequenam diante das adversidades.

É o tipo de negócio construído por gente que enfrenta desafios, enxerga longe, valoriza trabalho em equipe e passa a imagem de empresa moderna. A Riograndense investe em tecnologia e na preparação dos sucessores, bem como no plano de governança,na gestão e em processos, desenhados e implantados a partir dos conceitos da Fundação Dom Cabral.

Ao abrir a empresa, Dorian convidou o irmão Dorival, que já trabalhava com ele no varejo para ser sócio, com 10% de participação, o que foi aceito e ajudou a dar corpo na operação, mas atualmente participa apenas da sociedade.

Dorian Morais, diretor presidente da empresa, ladeado pelos filhos Daniel, Danielle e Diogo, todos trabalham na distribuidora

O empresário já compartilha a gestão estratégica com Danielle Brasil, diretora comercial. Por ora, pai e filha andam juntos, sem tempo definido, nem data marcada, e sem pressa para passar o bastião. "Estamos inclusive passando a pandemia juntos,morando na fazenda e em home office. Com diz meu pai, fizemos o grande teste", brinca destacando que o convívio é harmonioso,embora os pontos de vista podem ser diferentes e são discutidos, sempre que necessário.

Danielle ingressou na empresa aos 18 anos e seguiu a receita clássica de passar por diversas áreas. Está há 22 anos no "primeiro emprego". É formada no curso de Direito, pós-graduada em Direito do Trabalho, fez MBA em gestão empresarial e participou do Programa de Formação de Dirigentes (Fundação Dom Cabral). Mais novos, os irmãos Daniel (34 anos) e Diogo (28 anos) também atuam na empresa, na logística/transportes e no departamento de recursos humanos,respectivamente. A filha mais velha, Egéria, não trabalha na empresa.

PRIMEIRO PASSOS Ao contar a história da Riograndense, Dorian Morais volta ao tempo de menino, quando tinha 11 anos. Foi quando o senhor Dorgival (seu pai) decidiu, com a família, mudar da zonal rural e tentar a sorte em Luís Gomes, cidade que fica a 440 quilômetros distantes de Natal (RN). "Desde pequeno, gostava de acompanhar meu pai, que deixou de ser agricultor, o roçado, para comercializar cereais. Ele começou com um jipe,vendendo goma e farinha de Luís Gomes para as cidades vizinhas. Sugeri que passasse a trazer arroz e feijão para vender na feira livre da cidade em que morávamos. O negócio deu tão certo que trazia arroz até do Maranhão", lembra.

Aos 14 anos, Dorian decidiu investir no seu primeiro negócio, uma banca de revista que vendia produtos trazidos de outras localidades, como chocolate e balas, que não tinham na cidade."Naquele tempo, a gente começava cedo. A exigência é que continuássemos com o estudo. Lembro que

piraquê

A receita é ser original.

piraque.com.br

M. Dias Branco

o estabelecimento era tão pequenino que não cabia gente dentro. Ficava debaixo de um pé de árvore", recorda da sua primeira aventura mercantil.

Em paralelo, auxiliava o pai, que já tinha um mercado pequeno e que posteriormente, em 1976, montou um estabelecimento de venda por atacado em Souza (PR), pouco mais de 40 quilômetros de Luís Gomes, e considerado mais dinâmico para a área mercantil.

Em 1979, aos 21 anos, o empresário montou o Mercadinho Morais, com parcos recursos, em Luís Gomes, a sua cidade natal. "Fazia de tudo para rentabilizar, aumentar o faturamento. Comprava e vendia de alimentos a tecidos". Em 1985, passou a atuar no setor atacadista, comercializando para municípios vizinhos.

Mas a Riograndense surgiu em 1991, em Pau dos Ferros (RN), especializada no comércio atacadista e com vendedor próprio,segundo Dorian, um fato inusitado para a época. Em 1996, a empresa chegou a Mossoró. O foco era chegar a Natal, feito conquistado em 1998, dois anos antes do planejado. "Em 90 dias, iniciamos os trabalhos. E concentramos a operação da empresa em Natal."

Distribuidora concentra os seus negócios em 50 % nos produtos de higiene e beleza, 30% de itens de limpeza e 20% de alimentos

Em 2003, a companhia passou a atuar como distribuidora exclusiva da Johnson & Johnson; e também a atender a Paraíba. Esse período é considerado um divisor de águas por abrir a fronteira deste Estado, que atualmente representa 53% do faturamento total."Hoje, 50 % dos nossos negócios vêm de produtos de higiene e beleza, 30% de itens de limpeza e 20% de alimentos. Atendemos 100% dos municípios dos dois Estados", explica Dorian.

Em 2004, a empresa passou a atuar também como DEC – Distribuidor Especializado em Cosméticos para alguns fornecedores, como Colgate, Embelezze, Granado, Salon Line e Baston. Com cerca de mil funcionários, o empresário faz questão de frisar a importância de valorização dos colaboradores. E ilustra ao citar a situação de uma funcionária do trading, que está em home office em João Pessoa, mas responde por Natal (que concentra as operações do grupo). A empresa ja foi premiada 13 vezes como a Melhor Distribuidora do Rio Grande do Norte, prêmio outorgado anualmente pela ABAD e votado por clientes varejistas de vizinhança de todo o Brasil. Que venham mais!

Parceiro

UM ABRAÇO SOLIDÁRIO

O ano de 2020 ficará marcado na história da humanidade não apenas pela presença de um vírus letal, mas pela mobilização que levou esperança a milhares de famílias em situação de vulnerabilidade, atingidas pelos impactos econômicos da pandemia.

O Instituto ABAD, braço social da ABAD, tem orgulho de ter feito parte desse movimento. A campanha **SEM ABRAÇO, MAS COM SOLIDARIEDADE** arrecadou **766 toneladas** de alimentos e produtos de higiene e limpeza, que foram doados a milhares de instituições sociais e comunidades em diversas regiões do Brasil.

A ação solidária do setor atacadista e distribuidor teve a participação fundamental de Representantes Estaduais e de Filiadas Estaduais ABAD, além das empresas parceiras e, principalmente, do Mesa Brasil SESC.

Parabéns a todos que se envolveram e Integraram essa corrente do bem.

#juntosfaremosadiferenca

Evento anual é confirmado para agosto

A programação ocorrerá dentro dos mais exigentes protocolos de segurança sanitária no maior encontro do setor

por Ana Paula Alencar

Sempre visando priorizar a saúde e o bem-estar de associados, agentes de distribuição, indústrias, prestadores de serviços, patrocinadores, colaboradores e parceiros do setor, a ABAD decidiu adiar mais uma vez a Convenção Anual, tendo em vista a segunda onda de novos casos da Covid-19 no país. As projeções, contudo, indicam que a vacina deve conter a transmissão do vírus até o segundo semestre, por isso, foi transferido o maior evento do setor - 40ª Convenção Anual do Canal Indireto – ABAD 2021 ATIBAIA – para os dias 9, 10 e 11 de agosto. "Estamos procurando nos antecipar e nos adequar às mudanças impostas pela pandemia. Infelizmente estamos vivendo um novo pico da doença, porém, já temos a vacina no horizonte. Acreditamos que, até julho, a vacinação tenha atingido um público maior e, em agosto, estaremos mais próximos da normalidade", afirma o presidente da ABAD, Leonardo Miguel Severini.

Mesmo com a vacina, os cuidados para prevenção contra o coronavírus vão permanecer. O hotel Bourbon Atibaia, que sediará o evento, está comprometido em seguir à risca todas as exigências sanitárias. Annie Morrisey, diretora de Vendas & Marketing da Rede Bourbon Hotéis & Resorts, destaca o treinamento dos funcionários para lidar com as exigências, bem como a criação

ARQUIVO

O maior encontro anual do setor também irá comemorar os 40 anos de sua realização

de um Manual de Boas Práticas e a adoção do Protocolo de Segurança e Limpeza da Rede Bourbon Hotéis & Resorts.

ENCONTRO DE LÍDERES A 40ª Convenção Anual do Canal Indireto – ABAD 2021 ATIBAIA ocorrerá no ano em que a ABAD completa 40 anos. O evento, em que o tema será "Agentes de Distribuição - Transformando a realidade do setor. Estratégia, planejamento e inovação", terá painéis, palestras e debates com conteúdo direcionado ao setor, abordando questões que envolvem os desafios da cadeia de abastecimento frente à conjuntura tecnológica que traz cada vez mais oportunidades para tornar o canal indireto mais eficiente, rentável e competitivo.

São aguardados para o encontro 600 altos executivos, entre representantes de grandes indústrias de bens de consumo e um grupo seleto de importantes empresários do setor vindos de todas as regiões do país, além de autoridades convidadas, os presidentes das entidades integrantes da Unecs (União Nacional de Entidades do Comércio e Serviços) e as diretorias da ABAD e de suas 27 filiadas estaduais. D

PROGRAMAÇÃO

DIA 1 – 9 de agosto (segunda-feira): *Início da programação oficial do evento às 20h, com os pronunciamentos do presidente e momento político com a participação de autoridades presentes, seguidos da premiação "Melhor Atacadista e Distribuidor por Estado Nacional", resultado de pesquisa realizada pela ABAD e jantar de boas-vindas*

DIA 2 – 10 de agosto (terça-feira): *O painel "Cases de sucesso: construindo o futuro do Canal Indireto" trará exemplos práticos de processos positivos adotados por empresas integrantes da cadeia de abastecimento do Canal Indireto para inspirar e motivar empresários do setor. Já "Marketplaces do mundo, mudanças de hábitos de compras e avanços tecnológicos" vai mostrar as novidades e as oportunidades que o setor pode encontrar nas novas tecnologias que impulsionam as interações entre marcas, varejistas e consumidores. Encerrando a programação, o tema "Logística e tecnologia focada em produtividade e redução de custos. Garanta o seu futuro" trará os maiores especialistas no tema para falar de gestão nesta área estratégica e mostrar que é possível ser eficiente com baixo custo, por meio de tecnologias inovadoras. Uma quarta apresentação ainda está sendo estruturada e destacará o tema Gestão. Às 20h será entregue a premiação "Maiores Atacadistas e Distribuidores por Estado", resultado de pesquisa conjunta ABAD e consultoria Nielsen, com jantar de encerramento sendo oferecido a partir das 21h30.*

CALENDÁRIO ANUAL 2021

ABAD

Maio (11) – Divulgação do Ranking ABAD/Nielsen 2021 (virtual)
Agosto (9, 10 e 11) – Convenção ABAD (presencial - Atibaia/SP)
Novembro (27, 28 e 29) – Encontro de Valor e Convenção do GAJS (presencial - São Paulo/Fecomercio)*
*Nos dias 27 e 28 será realizada a Convenção do GAJS e, no dia 29, o Encontro de Valor

FILIADAS ESTADUAIS

Acadeal/AL
Setembro (15 a 17) – 20ª feira e Exposição Alagoana e Supermercados

Adaap/AP
Maio (22) – 16° Amapá Vendas (sujeito a alterações)

Adapa/PA
Setembro (18) – Novas competências humanas para o mundo 4.0

Agad/RS
Novembro (12 a 15) – 9° Encontro Sul Brasileiro do setor atacadista e distribuidor

Aspa/PE
Março (13) – PDCA – Programa Desenvolvimento e Capacitação Aspa
Maio (17 a 20) – VTN - Visita Técnica Nacional - Aspa/PE
Maio (15 a 30) – Concurso Ler Bem
Setembro (12) – Torneio Aspa de Futebol Society
Outubro (2) – Aspa Motiva
Dezembro (3 a 5) – Feira Super Mix - Centro de Convenções
Dezembro (3 a 5) – 20° Encontro Aspa

Sincadise/SE
Outubro (23) – Encovendas 2021 - Encontro de vendas

Sindiatacadista/DF
Agosto (28) – Copa Sindiatacadista de Futebol
Outubro (21) – Brasvendas
Dezembro (10) – Encontro Empresarial – Evento Tradicional em Brasília

Sincades/ES
Março (9, 11, 16, 18 e 24) – PSP | Programa Sincades de Produtividade (Gestão de Desempenho)
Março (1 a 31) Momento Mais Mulher
Abril (6, 8, 13, 15 e 20) – PSP | Programa Sincades de Produtividade (Pensamento Ágil)
Maio (11, 13 e 18) – PSP | Programa Sincades de Produtividade (Gestão de Pessoas com foco em resultados)
Maio (17) – Desafio Ser Mais

Gomes da Costa

Em 2020,
MAIS de
20 MIL
pontos de venda
com AZEITES
GOMES da COSTA

Se aproximando da sua **67ª PÁSCOA**, **Gomes da Costa** a marca **líder** no mercado de pescados, impulsiona vendas com sua aposta em Azeite. No seu 1º ano de performance, o produto possui alto desempenho e já se equipara a produtos com influência na gôndola.

NOVAS EMBALAGENS

Fonte: Dados de performance interna 2020 • Fonte: Neogrid Indicadores 2020

FAÇA PARTE DESSA HISTÓRIA, TENHA GOMES DA COSTA E ESSE EXCELENTE PRODUTO EM SUA LOJA.

#VAICOMGOSTO

WWW.GOMESDACOSTA.COM.BR

FOTOLIA

Momento de retomada

Se a Páscoa 2020 não foi exatamente o que setor esperava, 2021 chega com ares de otimismo e a expectativa de melhores resultados para a cadeia de abastecimento no país

por Adriana Bruno

A Páscoa é uma das datas mais importantes para quem trabalha ou abastece o comércio varejista. As reuniões familiares movimentam o mercado alimentar e categorias como vinhos, chocolates, azeites, pescados entre tantas outras ganham destaque no mix no ponto de venda e também no carrinho do shopper e cabe ao atacado distribuidor fazer com que os produtos cheguem especialmente aos pequenos e médios varejistas. Mas o que esperar de 2021?

Em relação ao setor de chocolates, a Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Amendoim e Balas (Abicab), destaca que no terceiro trimestre de 2020, houve um aumento de 1,97%

na produção nacional de chocolates em relação ao mesmo período de 2019, os dados são de um levantamento da KPMG coordenado pela ABICAB. “Esse resultado positivo se deu principalmente pela necessidade de reposição dos estoques, já que o nível de consumo dos produtos se manteve estável durante a pandemia”, comenta Ubiracy Fonsêca, presidente da Abicab.

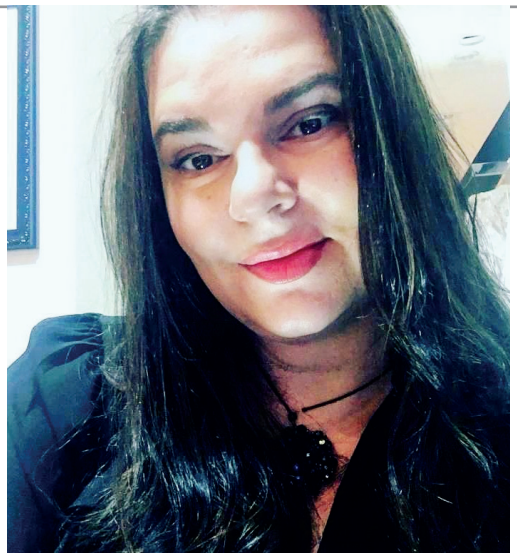
Segundo ele, para 2021 o setor está otimista, pois de acordo com uma pesquisa que a entidade realizou junto à Kantar, a taxa de penetração da categoria de chocolates nos lares brasileiros foi de 90,1%, entre janeiro e setembro de 2020. “Quando se trata do consumo fora de casa, o produto teve um crescimento de 3,1% e chegou a 65,9% de penetração. Os dados também mostraram que a média mensal de brasileiros que compram chocolate é de 55,4%. Um dos motivos para esses resultados é que o consumo de chocolate fora de casa retomou um crescimento por conta da flexibilização das medidas de restrição adotadas”, comenta Fonsêca.

DO CHOCOLATE PARA O VINHO O vinho vem caindo cada vez mais no gosto do brasileiro o que abre um leque de oportunidades para o setor atacadista distribuidor. Além disso, a Páscoa é um período importante para a categoria. De acordo com Maiquel Vignatti, gerente de Marketing da Cooperativa Vinícola Garibaldi, a Páscoa é o primeiro grande evento do ano depois do verão. “Em termos de venda, a Páscoa aparece depois do período de fim de ano, do Natal e do inverno – sendo responsável por um incremento na comercialização de produtos em relação a fevereiro e março. Esse crescimento, dependendo do ano, pode chegar até a 20%”, conta. Segundo ele, para 2021 as expectativas são boas. “Mesmo que ainda estejamos enfrentando a pandemia, estamos num momento de maior confiança, com um ambiente externo favorável e economia se restabelecendo. Acredito que podemos crescer entre 10% e 20%, mas de qualquer maneira vamos ter uma Páscoa muito melhor do que a de 2020”,reforça.

DIVULGAÇÃO

Fonseca, da Abicab: o produto teve um crescimento de 3,1% e chegou a 65,9%

GERÊNCIA E SUPERVISÃO EM VENDAS EXTERNAS
11ª TURMA
ADEMIR GOMES
100% ADAPTADO PARA O SEGMENTO ATACADISTA\DISTRIBUIDOR.
Escola de Vendas
Desenvolvendo Talentos em Vendas
SAIBA MAIS: WWW.ESCOLADEVENDAS.COM (62) 99957.3058



Valéria Ranocchia,da Casa Flora Importadora: também vale apostar no cross merchandising

E para não errar na oferta do mix, Caroline Intini, gerente nacional de trade marketing da Zanlorenzi e Campo Largo ressalta que o consumidor está sempre em busca de novas experiências de consumo. "Para o atacado, é importante, além da diversidade de sabores, oferecer embalagens em maiores quantidades volumetrias e também para consumo imediato, que são os mais procurados pelos varejistas", recomenda. Ele ainda reforça que o brasileiro nunca tomou tanto vinho como em 2020. "Entre janeiro e setembro deste ano, o consumo per capita teve um aumento histórico de quase uma garrafa: foram em média ,68 litros consumidos por pessoa maior de 18 anos – crescimento de 26% ante igual período de 2019, que teve a marca de 2,13 litros. Os dados constam em um estudo desenvolvido pela Ideal Consulting e revelam o bom momento do setor, que teve neste ano uma das melhores safras da história", diz. Luciano Lopreto, diretor da Vinícola Góes diz que os espumantes não podem ser esquecidos na data. "Temos uma maior procura por espumantes por se tratar de uma celebração, feriado e uma data em que se reúne a família",comenta.

PESCADOS & CIA Impossível falar de Páscoa e não ressaltar a categoria de pescados que tem destaque também na quaresma. Marli Neves Pereira, diretora comercial da Gomes da Costa, comenta que para o setor, esse é o principal período de vendas porque é o de maior consumo de pescados. "No período, as vendas normalmente crescem e representam de 30% a 40% da venda anual. Porém, percebemos que, no ano anterior, com as pessoas mais em casa, as indústrias de alimentos apontaram um aumento de vendas. Somado a isso, houve um aumento na preocupação com a saúde e uma maior necessidade de praticidade no preparo das refeições, o que beneficiou bastante as nossas categorias, que são essencialmente práticas e saudáveis", fala.

Os azeites são outra categoria que tem tudo a ver com Páscoa e por isso o estoque e a oferta de novidades devem fazer parte do planejamento do setor atacadista distribuidor. "Em face às tendências de cozinhar em casa e do fenômeno da gourmetização, percebemos cada vez mais o consumidor busca experimentar novos produtos, novas origens e ter novas experiências gastronômicas o que demanda um mix mais amplo ao varejo, a fim de atender este consumidor ávido por novidades, e simultaneamente ajudá-lo na escolha através de um bom planograma e degustações. Também vale apostar no cross merchandising entre as categorias. Pensar na conjunção de azeite e vinho, enriquecendo a experiência do consumidor", comenta Valéria Ranocchia,gerente da categoria de Alimentos da Casa Flora Importadora. D

O MAIS NOBRE DOS ESPUMANTES AGUARDA SEU CONVITE PARA TRANSBORDAR AS

suas vendas

O espumante Conde de Foucauld é a companhia perfeita para quem busca o equilíbrio entre sabor e custo-benefício. Agora, chega ao mercado com novo rótulo: elegante e atrativo, dá uma nova cara para o ponto de venda e encanta os olhos dos consumidores.
Verdadeiro embaixador dos momentos de felicidade, o Conde transforma dias comuns em momentos extraordinários.

- **EXCELENTE CUSTO X BENEFÍCIO**
- **IMPULSIONA A VENDA DE OUTROS ITENS**
- **AJUDA A AUMENTAR O TICKET MÉDIO**

CONDEDEFOUCAULD

SE BEBER, NÃO DIRIJA.

BATUCA

Vinte está na lista dos dez jovens mais promissores com menos de 30 anos da Forbes

DIVULGAÇÃO

Dinamismo e jovialidade

Flávio Vinte, empresário de 27 anos, quer intensificar ações de desenvolvimento profissional à frente do grupo

por Rúbia Evangelinellis

Aos 27 anos, o empresário Flávio Vinte, fundador da Viva Distribuidora, mais conhecida como Vivaçúcar e com faturamento anual próximo dos 50 milhões de reais, assume mais um desafio profissional em meio a uma rotina de compromissos internacionais: a presidência do Grupo ABAD Jovens e Sucessores (GAJS). Mineiro de Belo Horizonte, determinado, focado e empreendedor nato, entrou na lista dos jovens mais promissores do Brasil abaixo dos 30 anos de idade, da revista Forbes, em 2019.

Até os 16 anos, ele queria mesmo era saber de jogar bola. Fez parte do time da categoria de base do Cruzeiro e do América. Mas decidiu mudar de vida aos 18 anos ao ler livro "Sonho Grande", que conta a história do império capitalista brasileiro construído por Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira, e mudou sua perspectiva em relação ao futuro. Deixou o futebol de lado, estudou firme e traçou um plano para ganhar experiência profissional, inspirado por esses seus ídolos. Tratou de valorizar o currículo para ganhar peso e conquistar uma vaga em uma das escolhas internacionais de primeira linha. Atualmente mora em Nova York (EUA), para onde se mudou em 2020 em razão do MBA na Faculdade de Columbia. O curso termina no início de maio.

Aos 22 anos, Vinte fundou a Vivaçúcar, trading e distribuidora especializada em açúcar cristal que se prepa-

ra para começar a trabalhar também com etanol em breve. A experiência para iniciar a operação foi obtida quando atuava como comprador de commodities no atacado da família. Vinte é graduado em administração de empresas pela Faculdade Milton Campos, pós-graduado em Gestão de Finanças pela Fundação Dom Cabral e ainda gerente global de Frontline Sales no BEES - Ab InBev.

O retorno para o Brasil está programado para junho próximo, onde pretende ficar "pelo menos" até o fim de 2022. Na agenda, a primeira reunião virtual da nova diretoria do GAJS. "Será quando iremos alinhar as ações do ano e definir a programação", adianta. Segundo informou, a distância não será um obstáculo para o desempenho das atividades antes de junho, uma vez que os novos diretores foram escolhidos pelos perfis e habilidades visando a formação de uma equipe integrada, diversificada e equilibrada. "Temos pessoas melhores em relacionamento para estimular o engajamento dos associados aos eventos, outros diretores com modelo de desenvolvimento profissional. Um deles, inclusive, é empreendedor que deixou a empresa da família e está com um negócio muito bem-sucedido. Sem falar da presença do meu irmão e sócio Vitor, meu braço direito, que me complementa. Sou ambicioso, sonho grande e ele é mais atento às questões do dia a dia", destaca.

Flávio Vinte atuou na última gestão do GAJS (presidida por Juscelino Franklin de Freitas Junior – de 2017 a 2020) como diretor de Projetos e Expansão. A proposta é manter as ações ativas do grupo, mostrar aos participantes a importância do desenvolvimento da carreira, de conteúdo, assumir desafios, ainda que pareçam distantes, e de alçarem voos mais altos e necessários. Entre os seus planos, estão a criação de dois comitês principais: de política e economia e de desenvolvimento profissional voltado para jovens e sucessores. Vinte é ainda co-undador do projeto "Crie o Impossível" - evento de impacto social do Brasil (o projeto foi apresentado como case de sucesso na "Brazil Conference at Harvard and MIT") e ex-presidente do Comitê de Gestão. D

DIRETORIA E CONSELHO ABAD JOVEM (GAJS) - BIÊNIO 2021 E 2022

Presidente
Flavio Vinte Di Iório Macieira – Viva Distribuidora/MG

1ª Vice-Presidente
Patricia Turmina – Oniz Distribuidora/RS

Vice-Presidentes
Pablo Soria Pereira – Johnmar Comercio e Representações/SC
Rodrigo Maués Albuquerque – Havai Alimentos e Embalagens/DF
Vitor Vinte Di Iorio Macieira – Viva Distribuidora/MG

CONSELHO ABAD JOVEM

Presidente
Juscelino F. de Freitas Júnior – Nossa Distribuidora/MG

Conselheiros
Hamilton Rodrigues – Galiza Distribuidora/PR
Celso Luiz Tozzo – Ludovico J. Tozzo/SC
Oberdan Zamboni Garcia – Garcia Atacadista/RJ
Marcello Queiroz Marinho – Rio Quality/RJ
Rodrigo de Matos Alves – Atlas de Iguacu Distribuidora/RJ

Matheus Delazari Santacroce

Fiança em contrato de locação comercial

> **A Lei Federal nº 8.009/1990 prescreve que o 'bem de família' é oponível contra a execução de dívidas civis, fiscal, trabalhista e previdenciária, com exceção de determinadas matérias**

O contrato de locação, por diversas razões, é costumeiramente celebrado como garantia em prol do locador, pois o atraso no pagamento do aluguel e/ou a constatação de danos no imóvel são eventos rotineiros neste tipo de contrato.

Nesse sentido, destaca-se a importância da fiança, espécie de garantia que impõe contra um terceiro a responsabilidade pelo pagamento do débito apurado do locador. A grande utilidade do instituto reside na elevada possibilidade de o locatário recuperar eventual prejuízo sofrido, na medida que o fiador não pode valer-se da proteção do chamado "bem de família".

A Lei Federal nº 8.009/1990 prescreve que o "bem de família" é oponível contra a execução de dívidas civis, fiscal, trabalhista e previdenciária, com exceção de determinadas matérias, dentre elas "por obrigação decorrente de fiança concedida em contrato de locação" (Inciso VII, do Art. 3º, redação dada pela Lei Federal nº 8.245/1991).

Muito se discutiu quando o Congresso Nacional promulgou a Emenda Constitucional nº 26/2000, a qual consagrou o direito fundamental à moradia no Art. 6º da Constituição da República, surgindo vozes que declaravam a incompatibilidade da exceção legal da fiança frente à nova ordem constitucional em nosso país.

Neste sentido, o tema foi levado para análise pela Suprema Corte que, no ano de 2010, decidiu ser "constitucional a penhora de bem de família pertencente a fiador de contrato de locação", através do julgamento do tema nº 295 em regime de repercussão geral.

No entanto, a questão voltou a ser pauta da jurisprudência. A interpretação surgida com o entendimento do STF passou a ser sustentada, por muitos, e seria limitativa ao contrato de locação residencial. Logo, na hipótese de contrato de locação comercial, o fiador poderá valer-se da exceção do bem de família. [1]

Referido entendimento já se encontra em repetição em outros Tribunais, a exemplo da recente decisão oriunda de São Paulo. [2] Portanto, a insegurança jurídica ronda a cobrança de alugueres em atraso do contrato de locação comercial, prejudicando a expansão deste importante mercado. D

Matheus Delazari Santacroce é advogado da Dessimoni & Blanco Advogados

[1] STF, RE 1.278.427/SP, REL. MINISTRA CARMEN LUCIA, 1ª TURMA, J. EM 31/07/2020.

[2] TJSP, AI 2222923-07.2020.8.26.0000, REL. DES.ª ROSANGELA TELLES, 27ª CÂMARA DIREITO PRIVADO, J. EM 05/11/2020

Aderj faz parceria com universidade

A Universidade Unicesumar – Unidade Jacarepaguá melhorou ainda mais as condições de descontos na matrícula e mensalidade para permitir que os associados da Aderj – Associação de Atacadistas e Distribuidores do Estado do Rio de Janeiro possam se matricular em cursos de graduação na instituição.

Pela parceria com a Aderj, anunciada no fim do ano passado, os associados agora podem fazer a matrícula por apenas R$ 49,90 (era R$ 99, inicialmente). E os 70 primeiros matriculados terão desconto de 25% na segunda mensalidade. As condições serão válidas para quem se matricular até 5 de março de 2021.

A Unicesumar possui hoje quase 600 polos de apoio presencial em todo o Brasil. Para associadas da Aderj, estão sendo ofertadas bolsas de até 45% em todos os cursos de graduação que possuem duração entre dois e quatro anos, além de todo o material didático totalmente gratuito e diploma com validade igual ao curso presencial em IES autorizada, credenciada e reconhecida pelo MEC.

A Unicesumar supera a marca de 120 mil alunos matriculados no ensino presencial e a distância, nos cursos de graduação, pós-graduação e nos programas de mestrado. O aluno recebe todo o suporte e pode acessar as aulas por computador ou smartphone.

PIXABAY

Para garantir o benefício, é obrigatória a apresentação da Declaração de associada Aderj, que deverá ser emitida diretamente na filiada. Informe-se através dos telefones (21) 2584-2446/(21) 2584-3590, com Shanir, ou do e-mail aderj@aderj.com.br.

***Com informações da assessoria de imprensa da Aderj**

Sinca-PR promove encontro para jovens empresários

da Redação*

Com o tema "A governança corporativa nas empresas familiares e sua relevância nos processos sucessórios empresariais", o Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidores do Estado do Paraná (Sinca-PR) realizou o 1º Encontro de Jovens e Sucessores Paranaenses, no dia 9 de dezembro. O evento reuniu, via Zoom, aproximadamente 65 pessoas, e foi ministrado pelo advogado e sócio-fundador da Cabanellos Advocacia, Luiz Henrique Cabanellos Schuh, contando com a participação do presidente do Sinca PR, Paulo Hermínio Pennacchi. Para fazer parte do Sinca Jovem, basta entrar em contato pelo e-mail sincapr@sincapr.com.br ou pelo telefone (41) 3225-2526.

***Com informações da assessoria de imprensa do Sinca PR**

INDICADORES ECONÔMICOS E SETORIAIS

BANCO DE DADOS (ABAD/FIA)

	Nominal	Real
Novembro/2020 x Dezembro/2020	+2,16%	+ 2,16%
Dezembro/2020 x Dezembro/2019	+3,64%	+ 0,50%
Acumulado de Janeiro a Dezembro de 2020*	+4,29%	+ 1,14%

**Em relação ao mesmo período de 2019*

RADAR EMPRESARIAL (GS1)

	Brasil	MPE
Dezembro 2020 X Novembro 2020	32,1%	31,8%
Dezembro 2020 X Dezembro 2019	22,5%	29,7%
Acumulado do ano	-2,8%	1,1%
Acumulado nos últimos 12 meses	-2,8%	1,1%

**O Radar Empresarial é calculado com base na descontinuidade do uso de códigos de barras dos produtos em circulação no país.*

ÍNDICE DE CONFIANÇA (FGV)*

Consumidor – Janeiro/2021	-2,7 ponto (75,8 pontos)
Comércio – Janeiro/2021	-0,9 pontos (90,8 pontos)
Indústria – Janeiro/2021	-3,6 pontos (111,3 pontos)

**Mês em relação ao mês anterior*

INTENÇÃO DE CONSUMO (CNC)

Janeiro/2021 x Dezembro/2020	+0,7% (73,6 pontos)

IBGE/DESEMPREGO*

Taxa de Desemprego	14,1% (estável)

**Trimestre encerrado em novembro de 2020 x trimestre anterior, encerrado em agosto de 2020*

ABAD
Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados
Av. Nove de Julho, nº 3.147 • 9º andar • CEP 01407-000 - São Paulo - SP
Telefone: (11) 3056-7500 • e-mail: abad@abad.com.br • site: www.abad.com.br

Presidente
Leonardo Miguel Severini – P. Severini Netto Comercial /MG
1º Vice-Presidente
José Luis Turmina – Oniz Distribuidora /RS
2º Vice-Presidente
José Rodrigues da Costa Neto – JC Distribuição /GO

Vice-Presidentes
Alair Martins Júnior – Martins Comércio /MG
Euler Fuad Nejm – Decminas/MG
João Alberto Pereira – Grupo Pereira /SP
Juliano Faria Souto – Fasouto /SE
Juscelino Franklin de Freitas Júnior – Nossa Distribuidora de Alimentos /MG
Luiz Gastaldi Júnior – Mercantil Nova Era /AM
Valmir Müller – Muller Novo Horizonte Distribuidora /SC

CONSELHO DELIBERATIVO
Presidente
Emerson Luiz Destro – Destro Brasil Distribuição /SP
1º Vice-Presidente
Joilson Maciel Barcelos Filho – Barcelos & Cia /RJ
2º Vice-Presidente
Hellton Veríssimo Marinho Diniz – Nordil- Nordeste Distribuição e Logística /PB

CONSELHO FISCAL
Presidente
José do Egito Frota Lopes Filho – Jotujé Distribuidora /CE
Vice-Presidente
Raimundo Rebouças Marques – Active Representação de Produtos Alimenticios/PI
Conselheiros
Luiz Carlos Marinho – Rio Quality Comércio de Alimentos /RJ
Milene Muller – Distribuidora Müller Comércio e Representações /SC
José Luiz Torres – Redijohn Distribuidora de Prod. Higiene Limpeza e Automotivos /PE

CONSELHO CONSULTIVO
Presidente
Carlos Eduardo Severini – Tenda Atacado/SP
1º Vice-Presidente
Roberto Gomide Castanheira – Condor Atacadista de Material para Construção/DF
2º Vice-Presidente
Danielle Cristina Brasil de Souza – Riograndense Distribuidora/RN

LÍDERES REGIONAIS
Região Sul - Valmir Müller – Muller Novo Horizonte Distribuidora
Região Centro Oeste – Renato Moreira da Silva
RMZ Distribuidora de Cosméticos Ltda
Região Norte – Fabrizio José dos Santos Zaqueo – Frios Vilhena Ltda.
Região Nordeste – Antônio Alves Cabral Filho – Cabral & Souza Ltda.
Região Sudeste – Joilson Maciel Barcelos Filho – Barcelos & Cia Ltda

Presidente da ABAD Jovem
Flavio Vinte Di lório Macieira – Viva Distribuidora de Alimentos

ÁREA EXECUTIVA
Superintendente-Executivo
Oscar Attisano – oscar@abad.com.br
Diretor de Relacionamento Comercial e Central de Negócios
Rogério Oliva – oliva@abad.com.br
Gerente Administrativa-Financeira-Jurídica
Sandra Rocha Caldeira – sandra@abad.com.br
Gerente de Eventos
Leilah Maria Strufaldi – leilah@abad.com.br
Assessora-Executiva
Maria Angélica Bortotti de Almeida – angelica@abad.com.br
Assessora de Marketing
Leandra Marques – leandra@abad.com.br
Assessora de Comunicação
Ana Paula Alencar - imprensa@abad.com.br
Assessor do Banco de Dados
Régis Tércio Ramos – regis@fiamercado.com.br
Coordenador do Comitê Agenda Política
Dr. Alessandro Dessimoni – dessimoni@dba.adv.br
Coordenador do Comitê Canal Indireto
Nelson Barrizzelli – barrizzelli@agcintl.com
Coordenador do Comitê Profissional de Vendas
Prof. Jair Santos - palestrante@profjair.com.br
Coordenadores do Comitê Logística ABAD/Abralog
Dr. Alessandro Dessimoni
Marcio Frugiuele
Coordenador do Comitê Marketplace
Eduardo Terra-eduterra@btrconsultoria.com.br

FILIADAS

ACAD – Associação Cearense dos Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados
Presidente: José Milton Alves Carneiro.
Executiva: Kátia Góes executiva@acad.org.br
Rua Idelfonso Albano, 1.281 – Aldeota
CEP: 60115-000 Cidade: Fortaleza / CE
☎ (85) 3452-5381 E-mail: acad@acad.org.br

ACADEAL – Associação do Comércio Atacadista e Distribuidor do Estado de Alagoas
Presidente: Sr. José de Souza Vieira
Executivo: Alcione Constantino Tavares
E-mail: tavares.executivo@acadeal.com.br
Rua Afonso Pena, 89 - Farol - CEP: 57051-040 Maceió / AL
☎ (82) 3435-1305

ADAAP – Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Amapá
Presidente: João Carlos Silva Valente
Executiva: Juliana Borges Santos
E-mail: adaap_ap@hotmail.com
Rua Santos Dumont, 2.408
CEP: 68902-880 Cidade: Macapá / AP
☎ (96) 3222-6692 E-mail: adaap_ap@hotmail.com

ADAC – Associação dos Distribuidores e Atacadistas Catarinenses
Presidente: Valmir Müller
Executivo: José Roberto Schmitt
E-mail: jrschmitt@adac.com.br
Rua João Rodi, 200 - Fazenda - CEP: 88302-240 Cidade: Itajaí / SC ☎ (47) 3348-5525 E-mail: adac@adac.com.br

ADACRE – Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Acre
Presidente: Fabrízio José dos Santos Zaqueo
Executiva: Marcela Marrana Dalman
E-mail: adacre@uol.com.br - Avenida Ceará, 2.351 / Alto da Acisa – Dom Giocondo - CEP: 69900-303 - Rio Branco / AC
☎ (68) 3224-6349

ADAG – Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Estado de Goiás
Presidente: José Luiz Bueno
Executiva: Maria Maurília Monteiro de Rezende
E-mail: comercial@adag.org.br - Rua 26, 341 / QD. J-13 / LT. 12 – Setor Marista - CEP: 74150-080 Cidade: Goiânia / GO
☎ (62) 3251-5660 ☎ Fax: (62) 3251-8890

ADAPA – Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Estado do Pará
Presidente: Geam Gomes de Freitas
Executiva: Simone de Campos
E-mail: adapa.contato@gmail.com.br -
Avenida Governador Magalhães Barata, 651 / SL. 08 / Ed. Belém Office Center – São Bráz - CEP: 66063-240 - Belém / PA - ☎ (91) 3259-0597

SINCADRN/RN – Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Rio Grande do Norte
Presidente: Sérgio Roberto de Medeiros Cirne
Executiva: Andrezza Rangel da Silva
E-mail: executiva@sincadrn.com.br /
Rua Monte Sinai, 1.920 / 2o Andar / SL. 05 / Galeria Brito – Capim Macio - CEP: 59078-360 Cidade: Natal /RN -
☎ (84) 3207-1801 E-mail: financeiro@sincadrn.com.br

ADARR – Associação doâs Distribuidores e Atacadistas de Roraima
Presidente: Marcelo Lima de Freitas
Executiva: Gisana Maia da Silva
E-mail: adarr_bv@hotmail.com
Rua Almério Mota Pereira, 1.217 – Jardim Floresta -
CEP: 69312-055 Boa Vista / RR - ☎ (95) 3224-6354

ADASP – Associação dos Distribuidores e Atacadistas de Produtos Industriais do Estado de São Paulo
Presidente: Sandoval de Araújo
Executivo: João Fagundes Júnior
E-mail: joao@adasp.com.br
Alameda Tocantins, 75 / 11º Andar / SLs. 1.103 a 1.105
Alphaville - CEP: 06455-020 - Barueri / SP - ☎ (11) 4193-4809
☎ Fax: (11) 4193-4800 - E-mail: info@adasp.com.br

ADAT – Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Tocantins
Presidente: Sr. Luiz Antônio Lopes
Executiva: Sillene Sousa
E-mail: adat.eventos@gmail.com
Qd. 912 Sul, Al. 05, APM 3A – Distrito Eco Industrial
CEP: 77023-462 Cidade: Palmas / TO - ☎ (63) 3217-7777
☎ Fax: (63) 3214-5398 - E-mail: adat.adat@hotmail.com

ADEMIG – Associação dos Atacadistas e Distribuidores do Estado de Minas Gerais
Presidente: Paulo César Bueno de Souza
Executivo: Joselton Carvalho Pires Ferreira
E-mail: joselton.pires@ademig.com.br - Avenida Barão Homem de Melo, 4.500 / CJ. 1.403 - Estoril - CEP: 30494-270 Cidade: Belo Horizonte / MG - ☎ Filiada (31) 3247-6333
E-mail: flavia@ademig.com.br

ADERJ – Associação dos Distribuidores e Atacadistas do Estado do Rio de Janeiro
Presidente: Sr. Joilson Maciel Barcelos Filho
Executiva: Ana Cristina Cerqueira
E-mail: cristina.diretoria@aderj.com.br
Rua do Arroz, 90 / SL. 512 a 515 – Penha Circular
CEP: 21011-070 - Rio de Janeiro / RJ
☎ (21) 2584-2446 ☎ Fax: (21) 2584-3590
E-mail: aderj@aderj.com.br

AGAD – Associação Gaúcha de Atacadistas e Distribuidores
Presidente: Izair Antônio Pozzer
Executiva: Ana Paula Vargas
E-mail: anapaula@agad.com.br
Rua Moura Azevedo, 606 / C.J. 501 – São Geraldo
CEP: 90230-150 - Porto Alegre / RS
☎ (51) 3311-9965 - E-mail: agad@agad.com.br

AMAD – Associação Matogrossense de Atacadistas e Distribuidores
Presidente: Luciano De Almeida
Executivo: Walquiria Matos Martins
E-mail: amad@amad.org.br
Avenida Couto Magalhães, 887 / SL. 202 / Edifício Piatã - Centro - CEP: 78110-400 Cidade: Várzea Grande / MT |
- ☎ (65) 3642-7443
E-mail: amad@amad.org.br

AMDA – Associação Maranhense de Distribuidores e Atacadistas
Presidente: João Januário Moreira Lima
Executiva: Antônia Araújo
E-mail: amda@amda-ma.com.br - Av. dos Holandeses, Qd. 38 / Lts. 13 a 18 / Sl. 01 / Sobreloja – Quintas do Calhau
CEP: 65071-380 - São Luís / MA ☎ (98) 3248-4200

APAD – Associação Piauiense de Atacadistas e Distribuidores
Presidente: Sr. Luiz Gonzaga de Carvalho Júnior
Executiva: Jéssica Jane Silva Brito Carvalho E-mail: apadpiaui@gmail.com - Rua Climério Bento Gonçalves, 373 – São Pedro. -
CEP: 64019-400 - Teresina / PI
☎ (86) 98877-9964

ASDAB – Associação dos Distribuidores e Atacadistas da Bahia
Presidente: Roberto Antonio Spanholi
Executivo: Emerson Borges S. Carvalho
E-mail: emersoncarvalho@asdab.com.br
Al. Salvador, 1.057 / Cond. Salvador Shop. Business / Torre Europa / SLs. 2.106 a 2.114 -
Caminho das Árvores -
CEP: 41820-790 - Salvador / BA - ☎ (71) 3342-4977
E-mail: asdab@asdab.com.br

ASMAD – Associação Sul-Mato-Grossense de Atacadistas e Distribuidores
Presidente: Áureo Francisco Akito Ikeda
Executiva: Valquíria Marques
E-mail: asmad.asmad@gmail.com
Rua Delegado José Alfredo Hardman, 308 / Parque dos Poderes – Jardim Veraneio - CEP: 79037-106 - Campo Grande / MS - ☎ (67) 3382-4990 - ☎ Fax: (67) 3383-3785

ASPA – Associação Pernambucana de Atacadistas e Distribuidores
Presidente: José Luiz Torres
Executiva: Nélia Azevedo E-mail: nelia@aspa.com.br -
Avenida Engenheiro Domingos Ferreira, 801 / SL. 306/401 - Boa Viagem - CEP: 51011-050 - Recife / PE - ☎ (81) 3465-3400 / 3327-1902 E-mail: aspa@aspa.com.br

ASPAD – Associação Paraibana de Atacadistas e Distribuidores
Presidente: Vanduhi de Farias Leal
Executiva: Dacielly C. Mendes dos Santos
E-mail:aspadjp@gmail.com - Avenida Presidente Epitácio Pessoa, 1.251 / SL. 109 - Dos Estados - CEP: 58030-001
Cidade: João Pessoa / PB - ☎ (83) 3244-9007

SINCADAM – Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Estado do Amazonas
Presidente: Enock Luniére Alves
Executivo: Hermson da Costa Souza
E-mail: hermson@sincadam.org.br - Rua 24 de Maio, 324
Centro - CEP: 69010-080 - Manaus / AM ☎ (92) 3234-2734
E-mail: sincadam@sincadam.org.br

SINCADES – Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Estado do Espírito Santo
Presidente: Idalberto Luiz Moro
Executivo: Cezar Wagner Pinto
E-mail: cezar@sincades.com.br - Avenida Nossa Senhora dos Navegantes, 675 / SL. 1.201 a 1.209 / Ed. Palácio do Café - Enseada do Suá - CEP: 29050-912 Vitória / ES
☎ (27) 3325-3515 - E-mail: sincades@sincades.com.br

SINCADISE – Sindicato do Comércio Atacadista e Distr. de Produtos Industrializados do Est. de Sergipe
Presidente: Breno Pinheiro França
Executiva: Rosemárcia Oliveira Costa
E-mail: sincadise@infonet.com.br
Avenida Rio Branco, 186 / 2º Andar / SL. 212 / Edifício Oviedo Teixeira - Centro - CEP: 49018-910 Cidade: Aracaju / SE
☎ (79) 3214-2025 ☎ Fax: (79) 3222-6093

SINCAPR – Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidores do Estado do Paraná
Presidente: Paulo Hermínio Pennacchi
Executivo: Marcelo Bellin Costa
Alameda Prudente de Moraes, 203 – Mercês
CEP: 80430-220 - Cidade: Curitiba / PR ☎ (41) 3225-2526
E-mail: sincapr@sincapr.com.br

SINDIATACADISTA - DF – Sindicato do Comércio Atacadista do Distrito Federal
Presidente: Lysipo Torminn Gomide
Executivo: Anderson Pereira Nunes
E-mail: anderson@sindiatacadista.com.br
Rua Copaíba, LT. 01 / DF Century Plaza / Torre "B" /
Sls. 2.501 a 2.510 – Águas Claras - CEP: 71919-900
Brasília / DF ☎ (61) 3561-6064 E-mail: sindiatacadista@sindiatacadista.com.br

SINGARO – Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros Alim. do Estado de Rondônia
Presidente: Julio Cezar Gasparelo
ExecutivA: Edilamar Ferrari Lotto
E-mail: singaro.rondonia@hotmail.com
Avenida Guaporé, 3.427 – Agenor de Carvalho
CEP: 76820-265 - Porto Velho / RO ☎ (69) 3225-0171
E-mail: singaro.rondonia@gmail.com

PSA GROUPE

PSA PEUGEOT CITROËN

O Groupe PSA é uma indústria automotiva de presença Global, que comercializa veículos que criam experiências únicas através das marcas - Peugeot, Citroën, DS, Opel e Vauxhall - e uma oferta diversificada de serviços conectados e de mobilidade promovidos pela marca Free2Move.

O Groupe PSA ambiciona ser um fabricante de automóveis de referência e o fornecedor de mobilidade preferido pelos clientes com veículos de passeio e utilitários. Ele é um dos pioneiros do carro autônomo e do veículo conectado. Suas atividades abrangem também o financiamento automotivo, através do Banco PSA.

PRODUTOS

✔ **Peugeot Expert/Citröen Jumpy Furgão*:** Os utilitários, ideais para qualquer tipo de carga, suportam até 1.500 kg. Com altura máxima de 1,94 m, o trajeto entre prédios e garagens nunca foi tão fácil. O utilitário oferece um design marcante, robustez e a economia que o seu negócio precisa.

**A Revista Quatro Rodas, em parceria com o instituto KBB (Kelley Blue Book) elegeu o utilitário Citroën JUMPY como a "MELHOR VALOR DE REVENDA" na categoria "Furgão Completo". Quem escolhe este utilitário conta com um excelente índice de TCO*, o menor custo de propriedade para a sua frota.*

VANTAGEM/DIFERENCIAL

Condições comerciais diferenciadas para os associados ABAD/Filiadas Estaduais, diferente da praticada na rede da marca Peugeot Citroën. Procure pela Filiada ABAD do seu estado ou a concessionária mais próxima de sua região.

CONTATO

www.peugeot.com.br
www.citroen.com.br

Guilherme Alves
(11) 2536-5447
(11) 97699-6352
guilherme.alves@mpsa.com

Caminhões Ônibus

VW CAMINHÕES E ÔNIBUS

Fabricante dos caminhões das marcas Volkswagen e MAN, com portfólio completo de 3,5 t a 74 t, e dos chassis de ônibus Volksbus que atendem aos segmentos urbanos e rodoviários, a VW Caminhões e Ônibus tem sua planta localizada em Resende (RJ), onde está também o centro de pesquisa e de desenvolvimento de novas tecnologias. As soluções de transporte sob medida e a melhor relação custo-benefício garantem os melhores produtos e serviços, com exportações para mais de 30 países. Desde 1981, quando iniciou suas operações no Brasil, a VWCO já produziu mais de 1 milhão de unidades, sempre com o compromisso de desenvolver produtos e serviços que superem as exigências dos clientes.

Empresa parceira da ABAD há mais de 20 anos.

PRODUTOS

✔ **Novo Delivery** Ideal para o transporte rápido na cidade e no campo, com maior agilidade, economia e versatilidade. Comercializado nas versões, Trend e Prime, a partir de um conceito inovador de produto, atendendo à legislação de VUC (Veículo Urbano de Carga). O chassi desenvolvido a partir de longarinas planas e furações com medidas padrão facilitam a colocação do equipamento ou carroceria e o encurtamento ou alongamento do entre-eixos. Equipado com caixa de transmissão EATON/ESO 6106 (06 marchas à frente e 01 a ré) e sistema de pós-tratamento de emissões (SCR – Catalizador de Redução Seletiva), baseado na utilização de ARLA 32.

✔ **VW Delivery 9.170** Apresenta robustez de caminhão e conforto de carro de passeio, com o moderno motor Cummins ISF de 3,8 litros, 165 cv, e capacidade de carga útil + carroceria de 5.500 kg.

✔ **VW Delivery 11.180** Combina confiabilidade, robustez e o melhor desempenho da categoria, com o moderno motor Cummins ISF de 3,8 litros, 175 cv, e capacidade de carga útil + carroceria de 7.350 kg.

✔ **VW Constellation 24.280** Distribuição com agilidade nos serviços de curta, média e longa distância que exigem alta disponibilidade. O VW 24.280 6x2 agrega inovações tecnológicas e de segurança, tornando a condução mais simples e confortável, melhorando a produtividade com durabilidade e baixo custo operacional. Transmissão ZF, do tipo mecânica (09 marchas à frente e 01 a ré) ou automatizada (10 marchas à frente e 01 a ré), e motor MAN D08, 277 cv, com tecnologia de emissões EGR, que dispensa o uso do ARLA 32. Capacidade de carga útil + carroceria de 16.160 kg. Disponível nas versões cabine teto baixo, cabine leito baixo, cabine leito teto alto e com 2º eixo direcional.

CONTATO

www.vwco.com.br

Glauco R. Juliato - Consultor comercial e responsável pela parceria comercial entre ABAD e VWCO
Vendas Especiais Caminhões
glauco.juliato@volkswagen.com.br
(11) 5582-4834

Wilson Ragusa Júnior – Supervisor
Vendas Especiais Caminhões
wilson.ragusa@volkswagen.com.br
(11) 5582-5849

MERCEDES-BENZ

Inaugurada em 28 de setembro de 1956, a fábrica da Mercedes-Benz do Brasil em São Bernardo do Campo (SP) é a maior planta da Daimler fora da Alemanha. Ali funciona também um avançado Centro de Desenvolvimento Tecnológico. Com 20 anos de atividades, é o maior do Brasil e o maior da Daimler fora da Alemanha para veículos comerciais Mercedes-Benz.

PRODUTOS

✔ Os caminhões da família Accelo são veículos compactos, ágeis, confortáveis, ideal para a distribuição urbana.

✔ Os caminhões da família Atego são utilizados para médias distâncias entre cidades, apresentando excelente desempenho aliado com conforto e segurança.

✔ Para as longas distâncias, os veículos da família Axor e Actros, apresentam excelente custo operacional e máximo conforto para o motorista se sentir em casa.

✔ Todos os caminhões possuem serviços de manutenção e telemetria de fábrica.

VANTAGEM/DIFERENCIAL

O associado possui condições comerciais extremamente atrativas em relação ao mercado, de acordo com a sua importância e relevância dentro da economia brasileira. Além disso, o relacionamento entre as empresas resulta em possibilidade de crescimento contínuo.

PRINCIPAIS CLIENTES ATENDIDOS:

- Martins
- Peixoto
- Aliança
- Fokus
- JC Distribuição
- Grupo Donizete
- Rio do Peixe
- CBA
- Distribuidora Seridó

CONTATO
www.mercedes-benz.com.br

Daniel Silveira
daniel.silveira@daimler.com
(11) 99247-8782

REDES SOCIAIS
Instagram: mercedes-benz

DYNAMICS SALES

A Dynamics Sales é uma empresa de tecnologia especialista em Vendas. Com uma plataforma ampla e diversificada, o modelo de atuação da Dynamics Sales transformou digitalmente diversos distribuidores e proporcionou aumento e maior controle das vendas.

CONTATO

Fabiano Pinto da Silva – Diretor Executivo
fabiano.silva@dynamicssales.com.br
(31) 2532-2456 e (31) 9-8304-1003

PRODUTOS

✔ **Dynamics Sales - Força de Vendas -** Aplicativo de Vendas online e offline e back office para equipe de televendas. Integração com qualquer ERP e toda a gestão do seu time comercial com diversas soluções.

✔ **A1 Compras - E-commerce B2B/Marketplace -** Solução B2B que une as melhoras práticas do mercado para vendas de empresa para empresa.

✔ **Dynamics Promoter - Trade Marketing -** É um software que coleta as informações do ponto de venda por aplicativo e grava as informações na nuvem para o gestor acompanhar em tempo real.

BR DISTRIBUIDORA

Somos uma rede presente no caminho do brasileiro, em cada parte do país. Estamos prontos para oferecer os produtos e serviços que movem pessoas e negócios a realizarem todo seu potencial. Aonde você quer chegar. Onde seu negócio precisa estar.

PRODUTOS

✔ Cartão do Caminhoneiro Petrobras
✔ App + Negócios
✔ Gestão de Abastecimento
✔ Serviço de Lubrificação e muitos outros
✔ Lubrax Top Turbo Pro e outros

CONTATO

Alessandra Carreiro - Gerência de Planejamento de Marketing e Marcas B2B
carreiro@br-petrobras.com.br

POLIBRAS SOFTWARE

Polibras Software é uma empresa pioneira em sistemas de mobilidade e automação de força de vendas no Brasil. São 30 anos de mercado desenvolvendo soluções tecnológicas e inovadoras para a cadeia de valor dos segmentos: atacadista, distribuidores, indústria, varejo e serviços.

PRODUTOS

✔ **Polipedidos PDF -** Ferramenta inovadora, o Polipedidos PDF é um robô com Inteligência Artificial 'treinado' para fazer a identificação visual dos pedidos do varejista em formato PDF e ajustá-lo automaticamente.

✔ **Policommerce App -** Antes, para fechar negócios, os vendedores precisavam ir até o cliente. Com a implantação do Policommerce App, as vendas cresceram e agora os clientes fazem os pedidos direto no aplicativo.

✔ **Poliequipes -** Com capacidade de integração com todos os softwares de gestão (ERPs) instalados nas empresas, o Poliequipes garante que a equipe de vendas execute todo o fluxo de atividades, uniformizando a atuação da força de vendas

CONTATO

Helaine Tahim – Gerente Comercial
helaine.tahim@polibrasnet.com.br
(85) 4008-4510

TOTVS

A TOTVS, maior empresa de tecnologia do Brasil, cria soluções inovadoras para transformar o dia a dia das empresas por meio de tecnologia, levando ainda mais produtividade para os negócios.

PRODUTOS

✔ **TOTVS Omni By Moddo** - para conectar lojas, estoques e parceiros em um único lugar e fazer a sua estratégia de Omnicanalidade acontecer

✔ **E-commerce** - Plataforma de digital commerce completa para tornar sua operação omnichannel com infinitas possibilidades

✔ **CRM TOTVS** - tecnologia completa para aumentar suas vendas de forma inteligente, independentemente do tamanho ou segmento da sua empresa

CONTATO

centraloportunidades@totvs.com.br
0800 70 98 100

MAXIMATECH

Conectamos toda a cadeia de abastecimento com soluções de vendas, logística e trade marketing para a indústria, para o atacado distribuidor e para o varejo simplificar suas atividades. Mais de 1.300 clientes e 80 mil usuários ativos em todo o Brasil.

PRODUTOS

✔ **Força de vendas:** Emita pedidos e acompanhe seu time comercial externo, criando rotas para os vendedores e autorizando descontos

✔ **Logística de Entrega:** Roteirize seus carregamentos e acompanhe o trabalho dos motoristas nas entregas.

✔ **Trade Marketing:** Controle as ações dos promotores de vendas no PDV

CONTATO
Selva Tassara
diretora de marketing
comunicacao@maximatech.com.br
(62) 3412-2900
(62) 99231-3908 – WhatsApp

MOBILE SYS

A Mobile Sys desenvolve soluções de tecnologia para gestão de pessoas, processos e produtos em pontos de venda, ajudando empresas no acompanhamento dos colaboradores externos e a melhorar a visibilidade de seus produtos nos pontos de venda, reduzindo custos, rupturas e aumentando as vendas. Contamos com mais de 15.000 usuários em todo o Brasil.

PRODUTOS

✔ **Clube da Venda:** Plataforma de gestão de equipes de vendedores.

✔ **Mobile Promoter:** Plataforma de gestão de equipes de Trade Marketing.

✔ **Promotor Freelance:** Aplicativo onde empresas cadastram os serviços de que precisam e promotores se candidatam. A empresa escolhe o mais qualificado. Utilizado para:

- Cobrir férias
- Ações promocionais
- Sazonalidades

CONTATO
Rogério Moraes
rogerio@mobilesys.com.br
(41) 99235-0093

consinco by TOTVS

CONSINCO BY TOTVS

A Consinco By TOTVS, líder em tecnologia para supermercados e atacadistas distribuidores, desenvolveu seus produtos com o apoio do setor para atender, de ponta a ponta, às necessidades das empresas. O resultado foi a criação de sistemas robustos, versáteis e inovadores, feitos sob medida para operações de varejo supermercadista.

PRODUTOS

✔ **TOTVS Varejo Supermercados - Linha Consinco:** sistema faz gestão comercial e operacional das lojas, independentemente do tamanho ou da complexidade da rede.

✔ **TOTVS Varejo Supermercados WMS - Linha Consinco** - preciso na qualidade de gestão de armazenagem e na eficiência da logística para o varejo supermercadista e atacado de autosserviço.

✔ **TOTVS Varejo Supermercados PDV - Linha Consinco** - solução de gestão de frente de caixa completa para administrar grande número de pontos de venda, nas redes mais extensas.

CONTATO
centraloportunidades@totvs.com.br
0800 70 98 100

FAITEC

Serviços de Cloud Computing (nuvem privada FTC Cloud), Consultoria Personalizada e Gestão de Banco de Dados para ERPs, Firewall, Planejamentos, Implementações e venda de softwares.

FAITEC tecnologia

PRODUTOS

✔ **FTC Cloud Privada Dedicada**
✔ **FTC Cloud Colocation**
✔ **Serviços DBA Especializados**
✔ **FTC Cloud Backup gerenciado**
✔ **FTC BI (Business Intelligence)**
✔ **Suporte especializado e monitoramento 24x7x365**
✔ **Licenciamento de software**

CONTATO
Fabio Santana
fabio.santana@ftccloud.com.br
(11) 94029-5242

ACÁCIA CONSULTORIA

ACÁCIA

Consultoria especializada em softwares para Automação da Força de Vendas, Trade Marketing, Logística e Produtos Especiais. Atende aos segmentos de indústria, distribuição, atacado e varejo.

CONTATO
Dante Villani
dante@acaciaconsultoria.com.br
(14) 98118-9824 - (14) 2105-3333

PRODUTOS

✔ **AFV Força de Vendas:** agiliza a entrada de pedidos na empresa.

✔ **AFV Check** - proporciona ao agente de vendas maior flexibilidade, possibilitando realizar negociações antes disponíveis apenas para superiores.

✔ **AFV Metas** - controla as metas dos agentes de vendas

✔ **AFV Server** - sistema gerenciador de informações para realizar, de forma segura, prática e confiável, a integração das informações entre o ERP e os usuários que utilizam as soluções AFV Android e/ou AFV Web/Desktop.

✔ **AFV Fret Link** - software de confirmação e rastreamento de entregas de cargas para gerenciar a equipe de motoristas a distância.

COMPEX

Desde 1999, a Compex comercializa coletores de dados, leitores de código de barras e impressoras térmicas para o varejo, atacado, logística, distribuição, hospitais, indústrias, órgãos públicos, entre outros. Compromisso com a qualidade e um amplo portfólio de produtos.

COMPEX
transforme dados em resultados

PRODUTOS

Além dos produtos comercializados, a Compex oferece ainda:

✔ **Assistência Técnica**

✔ **Suporte Técnico**

✔ **Treinamentos**

CONTATO
Meire Moreira
meire@compex.com.br
(11) 3900-9333

GS1 Brasil
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOMAÇÃO

MULTISSETORIAL

GS1 BRASIL

A GS1 é uma organização multissetorial sem fins lucrativos e única responsável pelo desenvolvimento e aplicação de padrões globais de identificação, dentre eles o GTIN, que é a identificação única e inequívoca de produtos. A GS1 Brasil - Associação Brasileira de Automação integra esta rede global e conta com mais de 58 mil associados, atuando em diversos setores, para que melhores práticas possam ser adotadas com objetivo de tornar o mercado mais eficiente e sustentável. Atualmente, nossos associados representam 31% do PIB e 18% dos empregos formais.

PRODUTOS

✔ O **Cadastro Nacional de Produtos**, um banco de dados que possui mais de **53 milhões de produtos cadastrados** pelos próprios fabricantes e donos de marca, contendo informações como descrição, marca, dados fiscais (como NCM/CEST) e fotos, entre outras, mantendo uma base cadastral única, centralizada e consistente de informações de produtos.

Você, atacadista e distribuidor tem a oportunidade de realizar alinhamento de cadastro entre os parceiros comerciais por meio de uma API, onde poderá consultar o cadastro dos produtos dos itens de revenda tendo como benefício um cadastro de produtos consistente e consequentemente redução de erros de pedidos, rupturas, devoluções, inconsistências de inventários e emissão de documentos fiscais mais assertivos. Para ter acesso à consulta de informações de produtos, a empresa precisa ser indicada por alguma filiada ABAD ou ser associada à GS1 Brasil. www.gs1br.org/api e em seguida consulte sua filiada para mais detalhes.

VANTAGEM/DIFERENCIAL

Acesso à API de consulta de dados de produtos, via assinatura do termo de parceria, aos associados das Filiadas da ABAD.

CONTATO

www.gs1br.org

Alessandra Parisi
alessandra.parisi@gs1br.org
(11) 3068-6200

Redes Socias:

Facebook: gs1brasil
Linkedin: gs1-brasil
Instagram: @gs1brasil

FDC
Para ser relevante.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

A FDC é uma escola de negócios brasileira com padrão e atuação internacionais de desenvolvimento e capacitação de executivos, empresários e gestores públicos.

PRODUTOS

✔ **Soluções Educacionais Customizadas:** Programa construído junto com o cliente para atender às suas demandas de desenvolvimento específicas.

✔ **Parcerias Empresariais:** Nelas, a FDC atua como facilitadora na formação de redes de empresas com características comuns que, em conjunto, aceleram seu desenvolvimento e alcançam melhores resultados.

✔ **Pós-Graduação:** Especialização em Gestão, Executive MBA e Mestrado Profissional em Administração (MPA) aliam formação teórica com foco no mercado.

CONTATO
08009419200
atendimento@fdc.org.br

INTERHUNTER

Primeira Consultoria em Recrutamento e Seleção de profissionais com expertise no atendimento às empresas da cadeia de abastecimento. Equipe multidisciplinar e qualificada.

INTERHUNTER
Excelência em Recrutamento

PRODUTOS

✔ Recrutamento e Seleção de profissionais das áreas: Comercial, Marketing, Trade Marketing e Logística, atendendo Indústria, Atacado Distribuidor, Varejo, Food Service e B2B, com atuação nacional.

✔ **Interhunter Academy** - Treinamento e Desenvolvimento para Equipes comerciais e Lideranças.

✔ **Hunte4Tech** - Empresa do Grupo Interhunter especializada em Recrutamento e Seleção de profissionais para as áreas de Tecnologia e Transformação Digital.

CONTATO
Glaucia Telles
glaucia@interhunter.com.br
(11) 4208-2052 - Cel.: (11) 97019-5694

Dessimoni & Blanco | d|b ADVOGADOS

DESSIMONI & BLANCO ADVOGADOS

Há mais de 24 anos, os sócios do DBA vêm trabalhando para oferecer as companhias da cadeia de abastecimento soluções jurídicas eficientes e atualizadas.

ATUAÇÃO:

- ✔ Área trabalhista
- ✔ Área tributária
- ✔ Área societária
- ✔ Direito comercial e contratos

CONTATO
Dra. Patrícia Fiore
pfiore@dba.adv.br
(11) 3071-0930

FIA

A FIA (Fundação Instituto de Administração) desenvolve projetos de pesquisa, consultoria e educação em todas as áreas da Administração, incluindo cursos de graduação, pós-graduação, MBAs e Pós-MBAs, Mestrado, cursos de extensão e cursos in company.

FIA FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO

O ProCED FIA, Programa de Capacitação da Empresa em Desenvolvimento da FIA, é um núcleo de excelência em gestão empresarial, que oferece:

- ✔ **MBA Gestão Empresarial:** voltado a executivos de grandes empresas;
- ✔ **MBA Gestão de Negócios de Seguros e Previdência:** voltado a executivos do mercado segurador;
- ✔ **Pós-graduação Gestão Exponencial:** Pequenas e Médias Empresas – presencial e online
- ✔ **MBA Gestão Empresarial Online:** Pós-graduação em Capacitação Gerencial

CONTATO
Milene Laviña
milenel@fia.com.br
(11) 3732-3531 – ramal 3662
(11) 9 8689-8122

CONSÓRCIO MAGGI

CONSÓRCIO MAGGI

Na década de 1970, o Brasil vivia um processo inflacionário elevado. Nessa época, com a aquisição da Maggi Veículos - concessionária Fiat da cidade de Itu – as Empresas Maggi investiram no sistema de consórcio, uma excelente alternativa para a aquisição de veículos. Hoje, a administradora tem sede em Itu, no interior de São Paulo, e suas operações estão presentes por todo o território nacional, contando com profissionais altamente treinados e qualificados para um excelente atendimento aos parceiros e clientes. Temos as melhores condições do mercado, flexíveis e diferenciadas, com garantia de entrega das marcas.

Trabalhamos com caminhões Volkswagen e MAN, implementos e máquinas industriais Caterpillar, máquinas agrícolas Massey Ferguson e Valtra, veículos das marcas Fiat, Volkswagen, Toyota, Land Rover, Volvo e Jaguar, motocicletas Harley-Davidson. Também atendemos o segmento imobiliário, proporcionando assim uma forma segura, inteligente e transparente de aquisição de bens.

PRODUTO

✔ O grupo 736 do Consórcio Maggi atende todas as necessidades e tem como principais características:

- Prazo: até 120 meses para pagar
- 400 participantes
- Sem taxa de adesão
- Taxa de Administração: 11%
- Fundo de Reserva: 1%
- Nos 24 primeiros meses do grupo, serão até 104 contemplados.

VANTAGEM/DIFERENCIAL

O Consórcio Maggi tem garantia de entrega de fábrica e longo prazo para pagamento, o que faz com que a parcela se adapte ao orçamento dos diferentes portes de clientes.

PRINCIPAIS CLIENTES ATENDIDOS

- Mira Otm Transportes Ltda.
- Transportes Tozzo Ltda.
- Paradiso Giovanella Transportes Ltda.
- TME Transportes Máquinas E Equipamentos Ltda.
- Braspress Transportes Urgentes Ltda.

CONTATO

www.consorciomaggi.com.br
Central de atendimento:
0800-778-1100 | (11) 4025-6000 |
consorcio@consorciomaggi.com.br

Central de vendas:
0800-042-0017 | (11) 9.5336-0658 | relacionamento@admconsorcio.com.br
Redes Sociais:
Facebook: consorciomaggi
Instagram: consorciomaggi

SERASA EXPERIAN

O PODER DOS DADOS: Soluções para todos os momentos e desafios da sua empresa!

A Serasa Experian cria as melhores soluções para orientar o desenvolvimento de seus negócios. Nós inovamos a partir da inteligência de dados e da tecnologia, e o resultado é um portfólio cheio de opções para os seus desafios de qualificação da base, prospecção, cadastro, concessão, gestão e cobrança. Na jornada do cliente, a gente acredita no poder dos dados para criar um amanhã melhor e ampliar as oportunidades.

PRODUTOS

✔ **Prospecção, cadastro e qualificação:** Encontre novos clientes e fortaleça seu relacionamento a partir das nossas listas qualificadas de contatos, da geolocalização e da segmentação. Invista em qualidade de dados e potencialize os seus negócios!

✔ **Concessão:** Com a automação da sua mesa de crédito, é muito mais fácil tomar as melhores decisões de negócios. Invista em soluções que trazem agilidade, padronização, baixo custo, diminuição dos riscos e maior produtividade.

✔ **Gestão:** Quer entender qual é o público ideal para os seus negócios? Confira matrizes de riscos de todas as regiões do país, com dados exclusivos sobre clientes ativos consultados por atacadistas nos últimos 12 meses.

✔ **Cobrança:** Quem tem as ferramentas adequadas pode ter muito mais eficiência para fechar negócios. É importante saber o momento certo de investir em segmentação da carteira para saber quem cobrar, e em novos canais de acionamento para alcançar os seus objetivos!

VANTAGEM/DIFERENCIAL

O associado ABAD Filiadas Estaduais conta com soluções customizadas da Serasa Experian para atacadistas, com preços diferenciados e descontos exclusivos. Aproveite!

PRINCIPAIS CLIENTES ATENDIDOS

- Armazém Mateus
- OESA
- Cacique Atacado
- Makro Atacadista
- Martins
- Megafort Distribuidora
- E muitos outros

CONTATO

www.serasaexperian.com.br

BOA VISTA

A Boa Vista alia inteligência analítica à alta tecnologia para transformar dados em soluções. Criada há mais de 60 anos como SCPC, é precursora do Cadastro Positivo, da consulta do CPF com score e de parcerias na negociação de dívidas.

PRODUTOS

✔ **Define Positivo:** É uma solução completa para análise de empresas e conta com informações cadastrais, restritivas, histórico e hábito de pagamento vindo do Cadastro Positivo.

✔ **Aviso Eletrônico de Débito (AED):** É uma solução que comunica a inclusão de devedores no banco de dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito – SCPC.

CONTATO
www.boavistascpc.com.br
Central de Vendas
0800 701 7887

BOOMERA

A Boomera foi criada para valorizar e dar nova vida a resíduos que acabariam em aterros sanitários. Com a metodologia proprietária CircularPack, trabalha a Economia Circular de ponta-a-ponta, fazendo ciência com muita consciência e transformando resíduos em produtos circulares com causa.

PRODUTOS

✔ **Lonas Carreteiro:** desenvolvemos resina pós-consumo (PCR) e criamos produtos circulares com causa.

✔ Através do **Circular Pack,** ajudamos as empresas a atenderem a Política Nacional de Resíduos Sólidas e as suas metas e objetivos de sustentabilidade.

✔ Desenvolvemos **projetos** com engajamento e sensibilização, estratégica circular, pesquisa e inovação, logística reversa com cooperativas homologadas e pontos de coleta (PEV), design e transformação.

CONTATO
(11) 2308-5175

Gustavo Fonseca
contato@boomera.com.br

ABGROUP

AB GROUP

No mercado de consultoria desde 1993, o ABGroup contabiliza sucesso em mais de 2.500 projetos realizados, com mais de 2.000 clientes atendidos no Brasil e no exterior e mais de 50.000 alunos treinados em cursos EAD ou in Company .

PRODUTOS

✔ **Temas**:
- Gestão Colaborativa na Cadeia de Abastecimento
- Modais de Transportes
- Gestão Estratégica de Estoques
- Gestão Estratégica de Fornecedores
- Auditoria de Estoques
- Gestão de Movimentação e Armazenagem
- Centros de Distribuição
- Gestão de Transportes
- Logística Reversa
- Gestão de Frota Própria
- Tecnologia de Informação Aplicada à Logística

CONTATO

Altamiro Carlos Borges Júnior
altamiro.borges@abgroup.com.br
(034) 9 8409 5210

RGIS

RGIS

Maior provedor de soluções para gestão de estoques do mundo, com 60 anos de experiência e mais de 20 anos no Brasil. Presença em mais de 40 países, atuação nos 5 continentes. Mais de 40 bases estrategicamente localizadas no país.

PRODUTOS

✔ **Inventários de Estoques:** Soluções para todos os segmentos, de lojas de varejo a armazéns de peças MRO.

✔ **Carga Garantida:** Auditoria na expedição de Centros de Distribuição ou Recebimento de Lojas Equipes fixas ou temporárias / Aplicativo específico / Dashboard de Indicadores On-Line

✔ **Auditorias Operacionais (Ruptura, Preço, Processos):** Auditorias de qualidade de produtos e processos, Dashboard de Indicadores, sugestão de ações, acompanhamento da implementação das ações.

✔ **Logística Integral:** Soluções em administração logística e gestão de estoque para todos os segmentos.

CONTATO

salesbrazil@rgis.com

(11) 3996-5384

(11) 9-9345-4434 (whatsapp)

STILL

Líder em equipamentos de movimentação e armazenagem no Brasil, oferecendo soluções de intralogística personalizadas que vão desde transpaleteiras a empilhadeiras, equipamentos para armazenagem, softwares e serviços.

STILL

PRODUTOS

✔ **Empilhadeira FM-X New Generation:** alta capacidade de carga residual, permitindo elevar cargas de 1.000kg a 13 metros.

✔ **Empilhadeira RX 50:** contrabalançada que garante conforto, desempenho, versatilidade e segurança nas operações. Ideal para operar em espaços reduzidos.

✔ **Software FleetManager 4.x:** a evolução no gerenciamento de frota.

CONTATO

comercial@still.com.br

(11) 4066-8100

BENEVIX

A Benevix, segundo maior grupo de administração de benefícios do país, foi criada por especialistas com mais de 20 anos no mercado de saúde, atendendo hoje mais de 180 mil beneficiários. Na parceria com a ABAD, oferece planos de saúde com a qualidade Unimed e ótimas condições para sua empresa.

PRODUTO

✔ Plano de saúde Coletivo Empresarial Unimed, com opções a partir de R$ 169,94

Além dos valores diferenciados, o plano tem as seguintes características:

- Coparticipativo
- Área de atuação da Unimed Vitória
- Atendimento Humanizado e Personalizado

CONTATO

comercialnacional@benevix.com.br

0800 591 0534

HOSPITAL ISRAELITA ALBERT EINSTEIN

Referência em assistência médico-hospitalar e na gestão do conhecimento, o Einstein atua nas áreas de atenção à saúde, ensino, pesquisa, consultoria e responsabilidade social.

PRODUTOS

✔ O Check-up Einstein tem como objetivo detectar doenças ainda na fase inicial. Combinamos em nosso atendimento uma ampla variedade de exames diagnósticos, conduzidos por uma equipe que também atua como consultoria, ajudando a definir uma estratégia de saúde personalizada e alinhada com o seu momento de vida, suas necessidades e objetivos.

CONTATO

Agendamento de Check-up

agendcheckup@einstein.br

(11) 2151-1233 opção 3

Benefícios exclusivos para os associados da ABAD

A Central de Negócios ABAD (CNA) é uma rede de relacionamento comercial entre os associados da entidade e fornecedores de produtos e serviços de uso comum do setor. Este é um dos mais importantes serviços prestados pela ABAD aos Agentes de Distribuição de todo o país, principalmente por intermédio de suas 27 Filiadas Estaduais.

VANTAGEM PARA O AGENTE DE DISTRIBUIÇÃO

Produtos e serviços sob medida para sua necessidade, com descontos e condições especiais de pagamento

VANTAGEM PARA AS EMPRESAS PARCEIRAS

Maior visibilidade e competitividade para sua empresa, através de parcerias sólidas, relacionamento e novos negócios.

A CNA está sob os cuidados de Rogério Oliva, diretor de Relacionamento Comercial e Marketing da entidade. A equipe, formada por quatro executivos de relacionamento e pela supervisora Andreia Alves, está à disposição para atender associados e filiadas e para firmar novas parcerias.

Para mais informações, contate:

centraldenegocios@abad.com.br ou (11) 3056-7500, ramal 2220 - (11) 99201-9316

SUMÁRIO

ASSISTÊNCIA MÉDICA

5 BENEVIX

5 ALBERT EINSTEIN

LOGÍSTICA

6 RGIS

6 STILL

SERVIÇOS

7 AB GROUP

8 BOA VISTA

8 BOOMERA

9 SERASA EXPERIAN

10 CONSÓRCIO MAGGI

11 DESSIMONI & BLANCO ADVOGADOS

11 FIA

12 FUNDAÇÃO DOM CABRAL

12 INTERHUNTER

TECNOLOGIA E AUTOMAÇÃO

13 GS1 BRASIL

14 ACÁCIA

14 COMPEX

15 CONSINCO BY TOTVS

15 FAITEC

16 MAXIMATECH

16 MOBILE SYS

17 POLIBRAS SOFTWARE

17 TOTVS

18 DYNAMICS SALES

VEÍCULOS + INSUMOS E ACESSÓRIOS

18 BR DISTRIBUIDORA

19 MERCEDES-BENZ

20 VW CAMINHÕES E ÔNIBUS

21 PSA PEUGEOT CITROËN

A revista de **negócios** dos atacadistas distribuidores

DISTRIBUIÇÃO

Impressa e Digital

Anuncie na REVISTA DISTRIBUIÇÃO, o caminho mais curto entre a sua empresa e os agentes de distribuição de todo o Brasil.

- Instrumento de planejamento e gestão dos empresários agentes de distribuição
- Plataforma para comunicar lançamentos de produtos, equipamentos, tecnologia e serviços para o setor
- A versão digital oferece uma experiência única ao leitor, com interatividade e conteúdos exclusivos.
- Instrumento para o alinhamento estratégico e melhoria do ambiente de negócios.
- Ferramenta de informação, qualificação, aperfeiçoamento e desenvolvimento do setor

Veículo oficial da ABAD, a DISTRIBUIÇÃO é a revista de negócios dos atacadistas e distribuidores, ideal para valorizar e dar visibilidade à sua marca nos quatro cantos do país. Além da melhor informação, as melhores oportunidades para divulgar seus produtos ou serviços.

Aproxime a câmera do celular do QR-Code e baixe a revista agora

Para mais informações, entre em contato com o Departamento Comercial da ABAD:

(11) 3056-7500

comercial@abad.com.br

CENTRAL DE NEGÓCIOS

Guia com condições especiais de produtos e serviços oferecidos pelos parceiros da ABAD.

Edição 04/2021

Logística
Serviços
Tecnologia e Automação
Veículos, Acessórios e Insumos
mais parceria com Assistência Médica