



Edição 2025 | Ano 22
Número 99

ENTREVISTA:

Cristiano Kruehl explica como organizações podem se reinventar continuamente

Pág. 14



INFINITE GAME EXPERIENCE:

Play Gamification e Andréa Krug falam sobre a dinâmica no evento

Pág. 34



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

www.instagram.com/Confenar

Evento mostra que
o verdadeiro jogo
das revendas é infinito,
feito de conexões,
aprendizado e
evolução contínua

INFINITE GAME



Agenda Confenar Foz25

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



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

www.confenar.com.br



@Confenar



@Confenar





DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Ataíde Gil Guerreiro

Diretoria

André Cirne

André Stormowski

Bento Luiz Assalve

Carlos Fuão

Marcio Menegazzo

Mário Peres

Paulo Tosello

Pedro Luiz Ciccotti

Valtácir Nei Ribeiro

REVISTA CONFENAR

Direção Geral

Ataíde Gil Guerreiro

Coordenação Geral

Adriana Cássia Neves –
Diretora de Comunicação
e Marketing

Departamento Comercial

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

Coordenação Editorial

Larissa Lago

larissa@planin.com

Textos e Edição

Igor Moreira

Sabrina Andrade

confenar@planin.com

Fotografia

Douglas Guimarães

Designer Gráfico

Antonio Albino

Concepção do Projeto

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

Impressão

Hawaii Gráfica e Editora

Tiragem: 1.500 exemplares

Sugestões ou críticas

confenar@planin.com

CONFENAR

Rua Guararapes, 1.855 - 6º andar
Brooklin - São Paulo/SP - 04561-908
(11) 5505-2521

www.confenar.com.br

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

Os artigos desta revista refletem a opinião da Confenar.

NOSSA CONFEDERAÇÃO

4 EDITORIAL ATAÍDE

Confenar: união com sucesso

AGENDA

6 CAPA

Agenda Confenar Foz25: Um jogo infinito de conexões, aprendizado e transformação

13 FALA, REVENDA

Agenda Confenar Foz25: experiências que inspiram e transformam

14 ENTREVISTA CRISTIANO KRUEL

O jogo infinito dos negócios

16 NEGÓCIOS

Novas oportunidades para as revendas em 2025

34 INFINITE GAME EXPERIENCE

Jogando para aprender o Infinite Game das revendas

ESPECIAL

36 VISÃO JURÍDICA

Novos Rumos Tributários e Trabalhistas: como as revendas podem se preparar para 2025 e além

38 ASSEMBLEIA/ELEIÇÃO

Assembleia Geral Ordinária

43 PREMIAÇÕES E SORTEIO VIP

Ranking Platform Science-Confenar





CONFENAR: UNIÃO COM SUCESSO

Ao final de mais um ciclo, chega o momento de refletirmos sobre tudo aquilo que vivemos, enfrentamos e conquistamos ao longo do último ano. Não foi um período simples. As condições climáticas se mostraram desafiadoras em diferentes regiões do Brasil, impactando diretamente o consumo e exigindo capacidade de adaptação constante. Em determinados estados, estiagens prolongadas reduziram a circulação de pessoas nos pontos de venda; em outros, chuvas atípicas comprometeram a frequência de bares e restaurantes. Situações que, somadas, obrigaram nossa rede de distribuidores a repensar estratégias, rever cronogramas e, acima de tudo, provar mais uma vez sua resiliência, mantendo a incontestável liderança nacional no setor de bebidas.

O cenário econômico tampouco foi favorável. O poder aquisitivo da população sofreu retração, pressionado pela inflação em itens básicos e pela estagnação da renda média. Em paralelo, assistimos ao crescimento acelerado das apostas esportivas, as chamadas BETs, que passaram a absorver grande volume de recursos antes destinados ao consumo em lazer e alimentação fora de casa. Esse fenômeno, ainda carente de regulação adequada, tem produzido efeitos danosos à renda da população, com reflexos diretos em nosso setor: menos dinheiro circulando nos estabelecimentos que abastecemos diariamente. Reconhecer esse deslocamento é fundamental para compreendermos a queda em alguns indicadores

de vendas e para reforçarmos a necessidade de políticas públicas que equilibrem o jogo.

Mesmo diante desse ambiente adverso, nossa resposta foi firme. A Confenar se manteve fiel a seus princípios: diálogo, transparência e defesa intransigente da sustentabilidade da distribuição. Um exemplo claro foi a condução do debate em torno da proposta de mudança no modelo de remuneração apresentada pela Ambev. Levamos o tema à Assembleia, ouvimos cada distribuidor, construímos consenso e, democraticamente, rejeitamos aquilo que poderia inviabilizar operações, sobretudo as de menor porte. Essa postura não significou ruptura. Ao contrário, demonstrou maturidade: mostramos que relações sólidas se constroem quando cada parte defende seus interesses com respeito mútuo e clareza de propósito.

Os meses seguintes comprovaram o acerto dessa decisão. Avançamos em negociações relevantes e alcançamos conquistas concretas. Temas históricos como TMA, árvore de preços, balizador, controle de conta corrente TTV, remuneração de filiais e responsabilidades sobre perdas no giro de embalagens retornáveis começaram a ser tratados com seriedade e soluções práticas. O reconhecimento por parte da Ambev de que tais pontos precisavam ser resolvidos antes de qualquer nova proposta foi um passo importante. E mais: evidenciou que, quando atuamos de forma unida e organizada, a voz dos distribuidores é ouvida e respeitada.

Essa experiência nos deixa uma

lição: não podemos abrir mão de protagonismo. Somos responsáveis por abastecer mais de 600 mil pontos de venda todos os meses, movimentando economias locais e garantindo emprego e renda em centenas de comunidades brasileiras. Faturamos mais de R\$ 40 bilhões por ano e, acima de tudo, somos o elo essencial que transforma a estratégia de grandes indústrias em realidade nos bares, mercados, restaurantes e lares do país. Distribuidor não é custo, é motor de crescimento. Não é ruído, é elo estratégico. Não é parte do problema, mas solução indispensável para a engrenagem funcionar.

Ao mesmo tempo, temos plena consciência de que o futuro reserva desafios. A reforma tributária, embora aprovada, ainda não revelou todos os seus desdobramentos. Questões sobre transição de regimes, impacto em margens, formas de recolhimento e competitividade seguem em aberto. Não sabemos, por exemplo, como será o tratamento da substituição tributária em nosso setor ou quais ajustes precisarão ser feitos em nossos sistemas. Essa incerteza gera apreensão, mas também nos mobiliza. A Confenar continuará vigilante, atuando junto às instâncias competentes para garantir que os distribuidores não sejam penalizados por regras que ignorem a realidade da ponta. Nosso compromisso é lutar para que a legislação reconheça a relevância do sistema de distribuição como parte essencial da cadeia de valor.

Diante disso, é legítimo que nos perguntemos: qual o horizonte que se abre à frente? Felizmente, há

razões sólidas para o otimismo. O próximo ano, 2026, será marcado por dois eventos de grande impacto: as eleições majoritárias e a Copa do Mundo de Futebol. A experiência histórica demonstra que ambos estimulam a economia e têm reflexos diretos sobre nossas vendas. Em anos eleitorais, o país se movimenta, obras são aceleradas, o comércio é aquecido e a circulação de pessoas aumenta. Já a Copa do Mundo é um capítulo à parte: bares lotados, famílias reunidas, confraternizações entre amigos, todos acompanhados por bebidas que fazem parte de nossa tradição cultural. Trata-se de um momento único de mobilização social e, conseqüentemente, de estímulo ao consumo. Vamos todos torcer para que o Carlo Ancelotti, renomado técnico vencedor, reconhecido mundialmente, leve nossa seleção à Final, mantendo o clima de festa e de consumo de bebidas até o encerramento da Copa.

É por isso que, apesar das incertezas, podemos afirmar que as perspectivas são positivas. O esforço coletivo da rede de distribuidores, aliado ao calendário favorável, nos coloca em posição de colher bons frutos no próximo ciclo. Para isso, precisamos manter nossa coesão, reforçar a confiança mútua e continuar acreditando que, quando atuamos juntos, somos capazes de superar qualquer adversidade.

Este editorial é, portanto, mais do que um balanço. É um chamado à união de forças, à preservação de valores e à renovação do compromisso com a excelência. Que cada distribuidor se reconheça

como parte de um ecossistema grandioso, que movimenta o Brasil de norte a sul e que é referência não apenas em números, mas também em representatividade e capacidade de articulação.

Encerramos este ano com a certeza de que enfrentamos a diversidade climática, a retração econômica e a concorrência desleal das BETs sem perder de vista nossos princípios. E iniciamos o próximo com esperança renovada, confiantes de que as eleições e a Copa trarão consigo a energia necessária para impulsionar nossas vendas e consolidar novos avanços.

A Confenar continuará a ser a voz dos distribuidores, garantindo que cada decisão estratégica seja tomada com responsabilidade e escuta ativa. Seguiremos defendendo que não há indústria forte sem distribuição forte. E reafirmamos nosso papel: transformar desafios em oportunidades, incertezas em conquistas e perspectivas em realidade. Com a recente criação de comitês específicos: Gente Gestão Comunicação – Atendimento Fabril – Comercialização – Tecnologia – Institucional – Remuneração – Desenvolvimento de Negócios, mais distribuidores voluntariamente se aliam aos diretores eleitos, trazendo novos conhecimentos e experiências sobre distribuição, o que resultará no maior dinamismo e fluência no atendimento das necessidades da Rede.

Destaque especial ao Agenda 2025, mais uma vez comandado pela Adriana, que nos surpreende anualmente, liderando um grupo de



**Ataíde Gil Guerreiro,
Presidente da Confenar**

profissionais abnegados e competentes, Nino – Marcel – Wander e os padrinhos de cada distribuidora, e consegue superar os sucessos anteriores: perfeito congraçamento entre todos distribuidores presentes, treinamentos excelentes, participação importante dos executivos da Ambev e o patrocínio essencial dos nossos fornecedores, com fechamento de vultosos negócios durante o evento.

Desejo que as conquistas da Confenar inspirem a todos nós a seguirmos firmes, conscientes da importância que temos e orgulhosos do papel que desempenhamos. O futuro nos desafia, mas também nos convida. Que saibamos responder a esse convite com coragem, determinação e a confiança de que, juntos, podemos muito mais.

Boa leitura!



Agenda Con

Um jogo infinito de conexões,

O evento mostrou que, em um mundo em constante mudança, o segredo não é vencer, mas permanecer no jogo, evoluindo, colaborando e construindo o futuro

O Agenda Confenar Foz25 foi muito mais do que um encontro da rede de revendas Ambev. Realizado em Foz do Iguaçu nos dias 13 a 15 de agosto, o evento trouxe uma experiência transformadora, convidando os participantes a refletirem sobre como as empresas podem se manter relevantes em um mundo em constante mudança.

O conceito central foi traduzido na identidade visual, nas dinâmicas, nos conteúdos das palestras e na programação completa dos três dias de evento.

O conceito do Infinite Game

Inspirado no livro de Simon Sinek, o Infinite Game propõe uma visão em que o objetivo não é vencer, mas permanecer no jogo, adaptando-se constantemente e construindo um legado de longo prazo. Diferente de um jogo finito, como o futebol, em que há regras fixas e um vencedor final, o jogo infinito é marcado pela reinvenção contínua.

Essa mentalidade foi aplicada em cada detalhe do



Padrinhos são homenageados no evento

fenar Foz25

aprendizado e transformação



Agenda Confenar Foz25, refletindo-se em palestras inspiradoras, dinâmicas práticas e discussões estratégicas sobre o presente e o futuro das operações de distribuição.

Identidade visual

A identidade do Agenda Confenar Foz25 foi concebida para traduzir a mentalidade de uma rede que segue jogando em nível superior, mesmo em um mercado cada vez mais dinâmico, competitivo e imprevisível. A marca carrega a ideia de movimento contínuo, evolução constante, propósito e visão de longo prazo — valores que dialogam com a realidade das Revendas e reforçam o espírito de permanecer, crescer e transformar.

Graficamente, a identidade é marcada por pinceladas coloridas em movimento, respingos de tinta e o *lettering* "Infinite Game", elementos que expressam energia, modernidade e ousadia. Essa estética não apenas fortalece a unidade visual das peças do evento, como também simboliza a jornada coletiva de inovação e resiliência da Rede.



Adriana Neves, Diretora de Comunicação da Confenar, apresenta mais uma edição do evento



Ataíde Gil Guerreiro, Presidente da Confenar, reforça o compromisso da Rede

Abertura e alinhamento estratégico

O primeiro dia foi marcado pela abertura oficial e pela apresentação do contexto atual da rede de revendas. O clima de reencontro e de expectativa deu o tom da programação. Logo no início, os participantes puderam circular pela Feira + Negócios, espaço que reuniu patrocinadores e parceiros estratégicos, criando conexões valiosas.

À tarde, a plenária foi aberta de forma marcante por Adriana Neves, Diretora de Comunicação da Confenar, que saiu do meio da plateia e convidou todos a refletirem sobre o espírito do evento, inspirado pelo conceito do Infinite Game. Em seguida, Ataíde Gil Guerreiro, Presidente da Confenar, subiu ao palco para agradecer aos envolvidos e reforçar o compromisso da Rede com o fortalecimento das revendas.

Na sequência, Ricardo Soares, Diretor de Revendas da Ambev, fez sua primeira participação no palco do Agenda Confenar Foz25, abrindo o Momento Ambev. O executivo destacou a evolução e o protagonismo das revendas dentro da estratégia da companhia: "Temos aqui uma rede que está cada vez mais sólida, mais forte, e temos que nos orgulhar. Parabéns a todos pelos resultados", afirmou.



“Temos aqui uma rede que está cada vez mais sólida, mais forte, e temos que nos orgulhar. Parabéns a todos pelos resultados”

RICARDO SOARES
DIRETOR DE REVENDAS DA AMBEV

O tom de inspiração seguiu com a palestra de Cristiano Kruehl, Chief Innovator Officer da StartSe, que apresentou o tema “Organizações Infinitas”. Kruehl provocou os presentes a pensarem em como se manter relevantes em cenários de incertezas constantes. O executivo ressaltou a importância de empresas que “morrem um pouco a cada dia para viver para sempre”, ou seja, que reinventam modelos de negócio, cultura e operações continuamente.

Kruehl também falou sobre o papel da Inteligência Artificial (IA) na atual sociedade e nos negócios. “Não existe especialista em IA, por isso, o nosso espírito de aprendiz está no centro de tudo. Precisamos aprender a jogar”, destacou.

Após a palestra, Adriana retornou ao palco para introduzir o Infinite Game Experience – IGX LAB, a experiência gamificada criada especialmente para esta edição. Coube à Andréa Krug, especialista em desenvolvimento de líderes e transformação cultural,



Cristiano Kruehl, Chief Innovator Officer da StartSe, apresenta a palestra Organizações Infinitas



Participantes em momento de networking

detalhar como funcionaria a dinâmica, explicando os três pilares que norteariam a vivência: raiz, engajamento e ambidestria.

Encerrando a programação oficial do primeiro dia, Adriana convidou o público para o tradicional jantar de abertura, patrocinado pela Mercedes-Benz. Enquanto os gerentes seguiram para os espaços de refeições junto aos estandes, os revendedores participaram da Assembleia da Confenar, momento reservado para decisões estratégicas da Rede, como a eleição dos membros do Conselho (ver mais na página 38). Ao término, todos se reuniram no jantar.

Estratégia e inovação em foco

O segundo dia do Agenda Confenar Foz25 começou com energia renovada. Logo pela manhã, Adriana Neves deu as boas-vindas aos participantes e agradeceu a Platform Science, patrocinador do café da manhã. Em seguida, foi a vez de o Presidente da Confenar reforçar a importância do encontro: “O primeiro dia foi só um esquentar. É agora que o Agenda Confenar começa de verdade”, afirmou, provocando entusiasmo no público.



Felipe Cerchiari, Core Brands Director da Ambev, reflete sobre estratégias de market share



Diego Colicchio (Red Bull Brasil), **Adriana Neves** (Confenar) e **Leandro Ligeiro** (Ambev) fazem um brinde no palco do Agenda Confenar

A manhã seguiu com o Momento Ambev, conduzido por Ricardo Soares. O Diretor de Revendas destacou a força e o protagonismo da Rede, ressaltando que “a otimização do negócio está baseada em duas palavras-chave: resiliência e excelência”.

Na sequência, Felipe Cerchiari, Core Brands Director da Ambev, trouxe reflexões sobre estratégias de *market share* na indústria da cerveja: “Market Share é o nosso músculo mais forte, porque todo mundo aqui tem um plano para hoje e outro para o futuro”. Após Cerchiari, Leandro Ligeiro, Diretor de Vendas | Comercial, Marketing & Operações da Ambev, abordou as oportunidades no segmento de NAB (bebidas não alcoólicas) e NED (drinks prontos), reforçando: “Hoje temos que ser tratados como uma companhia de bebidas, pois 45% da população já não bebe cerveja. Por isso, essa é uma área extremamente relevante para seguirmos crescendo”.

O público também ouviu Diego Colicchio, Presidente da Red Bull Brasil, que compartilhou a visão



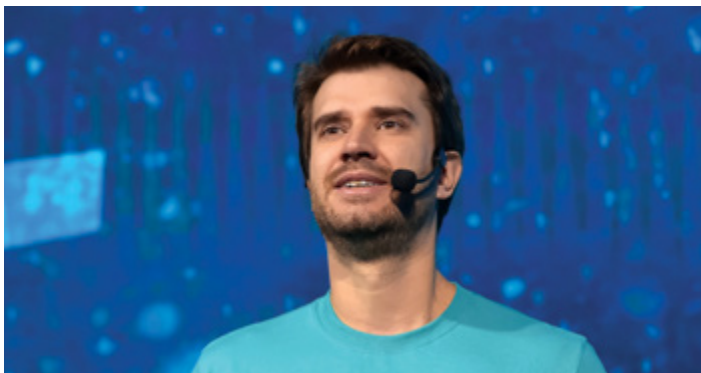
“Somos muito bons de revenda. E quando jogamos um jogo que sabemos jogar, temos mais chance de vencer”

LEONARDO ALMEIDA
DIRETOR COMERCIAL, VENDAS
E MARKETPLACE DA AMBEV

da marca sobre inovação: “Inovações como o Red Bull Zero são o nome do jogo. Temos a oportunidade de triplicar o crescimento de faturamento de cada um de vocês por meio da inovação. Ela é o nosso motor no Brasil, o motor de vocês e é o que o consumidor está buscando hoje na categoria”.

Após o intervalo, Pedro Celestino, BEES Platform | GX | Go to Market Director, trouxe *insights* sobre digitalização, uso de dados e excelência operacional: “Quando o cliente entra no BEES, ele tem missões que têm tudo a ver com a campanha de *marketing* do momento. A gamificação é um instrumento poderoso e ajuda a digitalizar nosso cliente”. Logo depois, Leonardo Almeida, Diretor Comercial, Vendas e Marketplace da Ambev, mostrou o potencial do modelo de alta performance em *marketplace*: “Somos muito bons de revenda. E quando jogamos um jogo que sabemos jogar, temos mais chance de vencer”.

Encerrando as atividades da manhã, Felipe Sessin, Diretor do Zé Delivery, falou sobre a evolução da plataforma e as oportunidades para as revendas: “O



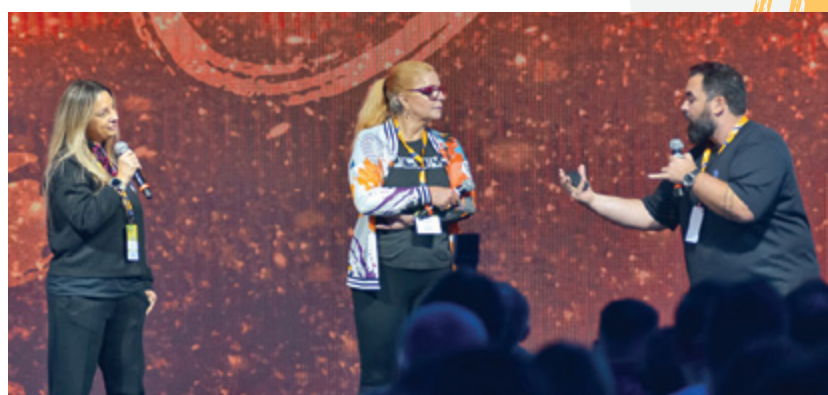
Leandro Ligeiro, Diretor de Vendas | Comercial, Marketing & Operações da Ambev, destaca as oportunidades em NAB e NED



Felipe Session, Diretor do Zé Delivery, fala sobre a evolução da plataforma



Pedro Celestino, BEES Platform | GX | Go to Market Director, aborda digitalização e excelência operacional



Play Gamification e **Andréa Krug** apresentam dinâmica do IGX LAB

Zé Delivery amplia a penetração no mercado e abre novas frentes de crescimento para todos nós”.

À tarde, após almoço oferecido pela Volvo, as atividades se dividiram em dois grupos. Na Sala Marfim, os revendedores participaram de um bate-papo inicial com Ataíde Gil Guerreiro e, em seguida, acompanharam a apresentação do escritório de advocacia Mandaliti. Os advogados trouxeram análises sobre a transição da Reforma Tributária, riscos sociais e alterações na NR1, com destaque para os novos desafios trabalhistas e psicossociais.

Enquanto isso, os gerentes participaram no IGX LAB da segunda fase da experiência gamificada conduzida pela Play Gamification e Andréa Krug. Com base nos pilares raiz, engajamento e ambidestria, o grupo foi desafiado a traduzir conceitos em planos práticos e colaborativos.

O dia encerrou-se em clima de celebração com o jantar patrocinado pela Volkswagen Caminhões e Ônibus, oportunidade para reforçar laços, trocar experiências e consolidar aprendizados.

O legado do Infinite Game

A sexta-feira, 15 de agosto, começou com um clima de expectativa e celebração. Logo cedo, Adriana Neves subiu ao palco para dar as boas-vindas ao público no último dia do Agenda Confenar Foz25. “Vocês saem daqui maiores e melhores do que chegaram. Vivemos nesses três dias uma experiência única, uma jornada provocadora e colaborativa”, disse Adriana, reforçando o tom de encerramento e reconhecimento pelo aprendizado coletivo.

Em seguida, foram apresentados os sete comitês da Confenar — instâncias que têm papel estratégico no direcionamento da Rede (Ver mais na página 38). Adriana destacou a importância do trabalho realizado pelos membros voluntários, que ajudam a construir soluções práticas para temas como tecnologia, atendimento fabril, desenvolvimento de negócios, relações institucionais e tributárias, comercialização, remuneração e gente & gestão. O reconhecimento aos comitês trouxe ao palco os representantes escolhidos, reforçando o espírito de colaboração que norteou o encontro.



João Rua, Vice-Presidente de Vendas da Ambev, compartilha visão para o futuro



Nino Anele, Gestor de Negócios e Parcerias da Confenar, apresenta o aguardado Sorteio VIP

Na sequência, a Play Gamification, em parceria com Andréa Krug, conduziu o encerramento do Infinite Game Experience. O momento foi dedicado à consolidação do aprendizado dos três pilares trabalhados durante o evento (raiz, engajamento e ambidestria). Os grupos revisitaram as dinâmicas vividas ao longo dos dias e alinharam seus planos de ação, conectando teoria e prática em uma síntese coletiva. Andréa lembrou que “o jogo infinito não tem linha de chegada: o desafio é continuar jogando, aprendendo e se transformando”.

Após o encerramento do game, Adriana chamou ao palco João Rua, Vice-Presidente de Vendas da Ambev, que compartilhou a visão da companhia para os próximos anos. Ele destacou a fase atual da Ambev e o protagonismo da rede de revendas na execução da estratégia. Na sequência da apresentação, os gerentes seguiram para um *break*, enquanto os revendedores permaneceram na plenária para aprofundar o bate-papo com o executivo, aproveitando o espaço para esclarecer dúvidas e trocar experiências.

Na parte final da manhã, Nino Anele, Gestor de Negócios e Parcerias da Confenar, apresentou os

resultados do Ranking Platform Science Confenar 2025, premiando as frotas mais seguras e os motoristas mais prudentes da Rede (*ver mais na página 43*), além de conduzir o aguardado Sorteio VIP. Foram entregues prêmios como motocicletas, *tablets*, experiências exclusivas e kits de patrocinadores, em um momento de celebração e reconhecimento coletivo.

Antes do fechamento, um vídeo de homenagem aos padrinhos emocionou a plateia, destacando a importância do apoio e da dedicação de quem sustenta a Rede nos bastidores. Nesse momento, os padrinhos foram convidados para o palco para uma foto especial. Em seguida, o presidente Ataíde Gil Guerreiro encerrou oficialmente o Agenda Confenar Foz25. “Agradeço a presença de todos vocês, que engrandecem muito o nosso evento. Desde o pessoal da Ambev, que esteve conosco, até todos os fornecedores e patrocinadores, que são os responsáveis por conseguirmos fazer uma convenção com esse porte”, ressaltou, mostrando que, mais do que um evento, o Agenda Confenar Foz25 reforçou que a Rede joga para o futuro — sem linha de chegada, apenas novos começos.

NÚMEROS DO AGENDA CONFENAR FOZ25



+600
Participantes



+60
Executivos
Ambev



7
Comitês
apresentados



3
Pilares
trabalhados
no IGX LAB



30
Patrocinadores
na Feira +
Negócios



AGENDA CONFENAR FOZ25

EXPERIÊNCIAS QUE INSPIRAM E TRANSFORMAM

O Agenda Confenar deste ano foi construído para inspirar reflexões, fortalecer conexões e impulsionar as revendas a pensarem de forma estratégica sobre o futuro. Durante três dias, os participantes viveram momentos de aprendizado, inovação e integração, sempre com foco no fortalecimento da Rede.

Para fechar essa edição tão especial, a equipe da Revista Confenar ouviu alguns dos revendedores que estiveram presentes em Foz do Iguaçu. Eles compartilharam suas percepções sobre os conteúdos, as dinâmicas e o impacto que levarão para suas equipes e operações. Confira o que eles disseram!



“Participar do Agenda Confenar é sempre uma experiência motivadora e transformadora. É o espaço onde criamos conexões genuínas, fortalecemos o networking e trocamos aprendizados que nos impulsionam a ir além. É

aquele momento de virar a chave, renovar perspectivas e recomeçar com ainda mais energia. Um ponto de virada em que transformamos, recriamos e abrimos caminho para o novo.”

Arielle Lopes,
Revenda São Rafael (*Espírito Santo*)



“O Agenda Confenar trouxe para nós uma combinação de networking, conhecimento e estratégias que vamos levar para o dia a dia. Tivemos acesso a números importantes, às diretrizes da Ambev para 2025 e a oportunidades de

nos aproximarmos ainda mais dos nossos fornecedores e parceiros da Confenar. Além disso, fortalecemos o relacionamento com outros revendedores e equipes, ampliando nossa bagagem de aprendizados. Voltamos para casa cheios de gratidão, inspiração e motivação para aplicar tudo o que vimos no evento.”

Márcio Lemos,
Revenda Dilemos (*Maranhão*)



“É um evento maravilhoso, um momento único de integração e conexão entre revendedores. É a oportunidade de conhecer novas pessoas, trocar experiências e alinhar expectativas, tanto em relação ao que a companhia espera de nós

quanto ao que a Rede como um todo projeta para o futuro. Para o nosso time que veio prestigiar o evento, a participação significa sair daqui ainda mais energizado, pronto para voltar ao campo com foco em bater metas, aumentar volumes e cumprir os meios que a companhia nos direciona. Mais do que um encontro, é um impulso para crescermos juntos.”

Humberto Kennedy,
Revenda Capitali (*Amazonas e Ceará*)



“O evento, para mim, foi simplesmente maravilhoso. E não poderia ser diferente, afinal, estamos falando da Confenar: um evento sensacional, feito com excelência e que deixa a gente ainda mais motivada. Teve muita troca,

muito aprendizado, muita entrega e um networking incrível. Agora, com todos esses números e informações, nosso desafio é levar o conteúdo para casa e colocar em prática no dia a dia.”

Suelen Mattos,
Revenda ACB Bebidas (*Santa Catarina e Paraná*)



O JOGO INFINITO DOS NEGÓCIOS

Cristiano Kruehl, da StartSe, explica como organizações podem se reinventar continuamente, com a Inteligência Artificial como motor dessa transformação

Chief Innovation Officer da StartSe, autor do livro Organizações Infinitas e referência em inovação, Cristiano Kruehl foi uma das grandes atrações do Agenda Confenar Foz25. Em sua palestra, o executivo apresentou reflexões sobre como as empresas podem se reinventar continuamente, equilibrando estratégia, cultura, modelos de negócio e tecnologia, com a Inteligência Artificial como protagonista dessa transformação.

A seguir, confira os principais trechos da conversa exclusiva que o executivo concedeu à Revista Confenar.

O desafio de permanecer relevante

Segundo Kruehl, o maior risco para as organizações é a obsolescência silenciosa. "Algumas empresas perdem relevância de forma abrupta, por rupturas de mercado. Outras vão se transformando em 'organizações zumbis', que nem crescem nem inovam, até que deixam de ser competitivas", afirmou.

Para enfrentar esse cenário, ele propõe a mentalidade das organizações infinitas: "Para viver para sempre, a empresa precisa estar disposta a morrer um pouco a

cada dia. Isso significa questionar certezas, desaprender práticas antigas e estar aberta ao novo".

Quatro pilares das organizações infinitas

Kruehl resume a longevidade empresarial em quatro grandes dimensões: Estratégias ousadas e versáteis, capazes de atrair talentos e se adaptar a contextos incertos; Modelos de negócio editáveis, sempre atentos ao cliente e dispostos a reinventar a forma de gerar valor; Operações ágeis e simples, combatendo a tendência de burocratização; Cultura inclusiva e de

transformação contínua, que desafia os times a aprender sempre.

“Esses pilares ajudam líderes e equipes a manterem o negócio em movimento, equilibrando eficiência e inovação”, destacou.

Ambidestria: eficiência e experimentação

Outro conceito central da palestra foi a ambidestria empresarial: a habilidade de ser eficiente no que já se domina (*exploit*), enquanto se experimenta o novo (*explore*). “De um lado, precisamos garantir processos impecáveis: caminhões que chegam no horário, *pallets* bem montados, logística sem falhas. De outro, precisamos testar, aprender e nos aventurar em territórios ainda incertos, como a própria Inteligência Artificial”, explicou.

Inteligência Artificial: jornada de longo prazo

Para Kruehl, a IA deixou de ser opcional e se tornou vetor central de competitividade. Mas o processo exige calma e consistência.

“Para viver para sempre, a empresa precisa estar disposta a morrer um pouco a cada dia. Isso significa questionar certezas, desaprender práticas antigas e estar aberta ao novo.”

“Não existe ‘a’ Inteligência Artificial, mas várias. Não é uma ferramenta única, é um ecossistema em construção. Por isso, comparo a uma maratona, não a uma corrida de 100 metros. É preciso paciência para aprender fundamentos e coragem para experimentar”, reforçou.

O Chief Innovation Officer da StartSe também destacou que a IA deve ser vista como plataforma de novos negócios, e não apenas como ferramenta operacional.

“Assim como o *container* revolucionou a logística, a IA pode revolucionar o modo como criamos valor para o cliente”, exemplificou.

Pessoas no centro da transformação

Apesar do foco em tecnologia, Kruehl ressalta que a inovação começa pelas pessoas. “Precisamos cultivar uma curiosidade responsável. A IA vai se tornar um letramento básico, como já foi o e-mail. Cada colaborador terá que entender seu papel nesse processo, com responsabilidade e ética.”

Olhar para frente: radar de sinais

Ao falar sobre o futuro, Kruehl usou a metáfora do “farol alto”. “Empresas precisam enxergar além do imediato: não apenas os dados fortes e os *dashboards*, mas também os sinais fracos, como conversas, comportamentos emergentes, tendências tecnológicas ainda em estágio inicial. É isso que permite antecipar movimentos e se manter relevante.”

PARCERIA CONFENAR E STARTSE



“Aprendemos muito com a Rede de Revendas, fornecedores e parceiros. Cada setor tem algo a ensinar, e compartilhar esses aprendizados nos ajuda a provocar líderes e equipes a jogarem o jogo infinito. É isso que garante não só a sobrevivência das empresas, mas sua capacidade de transformar o Brasil e criar organizações infinitas.”



NOVAS OPORTUNIDADES PARA AS REVENDAS EM 2025

O Agenda Confenar Foz25 reforçou seu papel como espaço de inovação, integração e geração de negócios. Durante os três dias de evento, as revendas tiveram contato direto com soluções estratégicas, novas tecnologias e práticas de gestão que estão transformando o setor.

A feira de negócios foi um dos pontos altos, oferecendo imersão nas novidades apresentadas

pelos patrocinadores e criando oportunidades exclusivas de relacionamento e parcerias. Cada estande se tornou um ambiente de troca e conexão, fortalecendo ainda mais a Rede.

Nas próximas páginas, você confere as empresas que estiveram presentes nesta edição e que, com suas contribuições, ajudaram a consolidar o sucesso do Agenda Confenar Foz25.





“A participação no Agenda Confenar representa uma grande oportunidade para a Croques. Estar presente ao lado das revendas Ambev reforça nosso compromisso com a excelência no fornecimento, fortalece parcerias estratégicas e abre caminho para crescer dentro do marketplace da Ambev, avançando no cenário nacional e oferecendo produtos que agregam valor ao portfólio e impulsionam o desempenho das revendas.”

Sabrina Caldeira, Gerente Comercial

CROQUES ALIMENTOS

A empresa: A Croques Alimentos é uma indústria especializada em *snacks* de batata que entregam sabor, qualidade e praticidade ao consumidor.

Soluções de destaque: Batata Chips Croques 45g – Um *snack* leve, crocante e saboroso, com embalagens atrativas e excelente aceitação no mercado. É a combinação ideal para os produtos Ambev, podendo ser consumido a qualquer momento do dia. Uma escolha estratégica para ampliar o portfólio das revendas, unindo qualidade, sabor e alto potencial de vendas.

 www.croques.com.br

 [@croquesalimentos](https://www.instagram.com/croquesalimentos)





DIAGEO



“No Agenda Confenar, cada brinde é mais do que um gesto: é a celebração de parcerias que crescem, de negócios que se transformam e de laços que se fortalecem. Essa essência se traduz na força da distribuição em escala, elevando a experiência por meio da qualidade em drinks e da educação em bares e eventos.”

Eduardo Hercog, Gerente Sênior Estratégia RTC



DIAGEO

A empresa: A Diageo é uma companhia global que tem como propósito celebrar a vida, todos os dias, em todos os lugares. Detentora de marcas icônicas como Johnnie Walker, Smirnoff, Tanqueray e Gordon's, é líder em bebidas destiladas *premium*, buscando deixar sua marca no mundo ao fazer a diferença para clientes, consumidores e a sociedade em geral.

No Brasil, a companhia também trabalha intensamente para moldar o futuro da celebração em memórias inesquecíveis, reforçando constantemente a importância de um consumo consciente e responsável, promovendo ainda iniciativas que vão além das marcas que fabrica e comercializa, evoluindo o celebrar.

Soluções de destaque: Whisky Red Label, Gin Gordon's e Vodka Smirnoff promoveram experiência de marca no Agenda Confenar.

 www.diageo.com

 [@diageobrasil](https://www.instagram.com/diageobrasil)

GEOTAB

ARGUS
solutions



“É a primeira vez que a Geotab participa do Agenda Confenar Foz25 e já como parceira da Ambev, o que reforça seu valor estratégico para a empresa. A Confenar representa uma oportunidade única de conexão direta com os principais distribuidores da Ambev em todo o Brasil, um público-chave para a expansão da Geotab no setor de bebidas e distribuição.

Nossa presença no evento tem como objetivo fortalecer o relacionamento com tomadores de decisão, gerar novas oportunidades de negócio e consolidar a Geotab como uma parceira essencial para aumentar a eficiência, a segurança e a lucratividade das operações logísticas da Ambev.”

Eduardo Canicoba, Vice-Presidente da Geotab Brasil

GEOTAB BRASIL

A empresa: A Geotab é líder global em soluções de transporte conectado, com mais de 4,8 milhões de veículos conectados e processando mais de 80 bilhões de pontos de dados por dia.

Soluções de destaque: Durante o Agenda Confenar Foz25, a Geotab apresentou sua plataforma avançada de gestão de frotas, desenvolvida para impulsionar a performance logística com o apoio de dados e inteligência artificial. A solução permite otimizar rotas para entregas mais ágeis, reduzir custos operacionais com combustível, aumentar a segurança dos motoristas por meio de recursos de vídeo telemática e análise comportamental, além de possibilitar a manutenção preditiva dos veículos, contribuindo para uma operação mais eficiente, segura e sustentável.

 www.geotab.com/pt-br/

 @geotabbrasil

 www.linkedin.com/showcase/geotab-brasil/

 www.youtube.com/@GeotabBrasil





“Ao participar do Agenda Confenar, reforçamos nosso compromisso com a eficiência e a inovação na cadeia de distribuição de bebidas no Brasil. O evento nos conecta diretamente com as revendas Ambev e seus principais parceiros logísticos, permitindo apresentar soluções que unem robustez, economia e tecnologia e mostrar que os veículos Mercedes-Benz são a melhor escolha da categoria.”

Ricardo Tartari, Consultor de Vendas



MERCEDES-BENZ DO BRASIL

A empresa: A Mercedes-Benz do Brasil é uma das maiores fabricantes e exportadoras de caminhões e chassis de ônibus da América Latina.

Soluções de destaque: Atego 1719/48 – semipesado ideal para o transporte de cargas urbanas e intermunicipais, reconhecido pelo ótimo equilíbrio entre robustez, conforto e eficiência. Essa versão é especialmente ideal para o transporte de bebidas devido ao entre-eixos de 4.800 mm, que permite a instalação de carrocerias longas, ideais para cargas paletizadas ou engradados.

 www.mercedes-benz-trucks.com.br

 [@mercedesbenz_caminhoes](https://www.instagram.com/mercedesbenz_caminhoes)



“Em 2025, a Platform Science celebra 10 anos de parceria com a Confenar, apoiando a transformação tecnológica das vendas.

Desde 2015, nossa jornada vem se consolidando, de Veltec a Trimble, e agora como Platform Science, proporcionando uma gestão segura com soluções eficientes e conectadas.

Hoje, 75% das vendas utilizam nossas tecnologias, um marco que comprova o impacto e a confiança dessa parceria. Seguimos comprometidos com a inovação, impulsionando uma gestão de frotas mais segura, inteligente e preparada para o futuro do transporte.”

Juliana Gallassi, Gerente de Marketing

PLATFORM SCIENCE / TRIMBLE TRANSPORTATION LATAM

A empresa: Tecnologia que utiliza a integração de software e IA para movimentar o futuro da gestão de transporte, fornecendo *insights* que beneficiam todo ecossistema da gestão de frotas.

Soluções de destaque: Telemetria *premium* com evidências por imagem e reconhecimento facial dos motoristas, que proporciona maior visibilidade da frota e otimiza a performance da frota. Ao combinar dados de telemetria com registros visuais, os gestores obtêm uma visão clara e objetiva dos eventos críticos, melhorando a eficiência da gestão da frota e otimizando a performance.

 tl.trimble.com

 www.linkedin.com/company/trimbletl





“Para a Red Bull, estar mais uma vez presente no Agenda Confenar é uma oportunidade única de reforçar nosso relacionamento com os parceiros e compartilhar a energia que move o nosso negócio. Este é um momento estratégico para trocar experiências, apresentar inovações e discutir tendências que ajudam a impulsionar o crescimento da categoria. O evento reúne pessoas-chave, que fazem a diferença no mercado, e estar lado a lado delas fortalece nossa presença, inspira novas ideias e cria conexões valiosas para o futuro.”

Vívian Lima, Especialista Nacional de Customer Collaboration



RED BULL

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

Soluções de destaque: Red Bull Zero – formulado para reproduzir o sabor original do Red Bull Energy Drink, mas em uma versão sem açúcar e com menos calorias.

 www.redbull.com/br-pt



Tial



“Um evento excelente, com uma estrutura de altíssimo nível. Estar presente é imensamente importante, porque nos permite ter acesso direto aos principais revendedores e criar conexões valiosas. É um verdadeiro canal de comunicação, que traz agilidade, visibilidade e proximidade com nossos clientes.

Num cenário em que muitas interações acontecem apenas por ligação, ter a oportunidade de um contato presencial faz toda a diferença. Esse espaço nos possibilita divulgar, trocar experiências e, principalmente, compreender melhor as dores e necessidades das revendas. Sem dúvida, um momento essencial para fortalecer relacionamentos e construir novas oportunidades.”

Diego Vera, Gerente Comercial

TIAL

A empresa: Fundada em 1986, em Visconde do Rio Branco (MG), a Tial foi pioneira no Brasil na produção de bebidas prontas para o consumo à base de frutas com 100% de ingredientes naturais. Hoje, é líder de vendas na área 2 da Nielsen e segue em plena expansão, conquistando cada vez mais consumidores em todo o país.

Soluções de destaque: Com um portfólio completo de bebidas à base de frutas, a Tial oferece sucos com 100% dos ingredientes naturais e sem aditivos químicos, néctares, versões de baixa caloria e água de coco. As opções em embalagens de 1000 ml, 330 ml e 200 ml garantem praticidade e atendem a diferentes perfis de consumo, tornando-se uma escolha ideal para toda a família.

 @sucostial



**Caminhões
Ônibus**

“Foi um grande prazer, em nome da Volkswagen Caminhões e Ônibus, participar de mais uma edição do Agenda Confenar, realizada neste ano em Foz do Iguaçu. Para nós, o evento é sempre uma oportunidade rica de troca de informações, conhecimentos e relacionamentos, permitindo entender de perto as necessidades dos operadores e das revendas Ambev, um segmento no qual atuamos com maestria.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus acompanha a distribuição de bebidas desde o início da sua produção no Brasil. São mais de 40 anos aprimorando produtos e soluções sob medida para as demandas desse mercado. Estar presente no Agenda Confenar é reforçar esse compromisso, rever parceiros, estreitar laços e projetar novas perspectivas para os negócios.”

Sérgio Pugliese, Diretor de Vendas



VOLKSWAGEN

A empresa: Membro do Grupo TRATON, a VW Caminhões e Ônibus é a fabricante dos veículos comerciais Volkswagen, uma das maiores montadoras de caminhões e ônibus da América Latina. Desde 1981, quando iniciou suas operações, chegar ao topo do mercado, respeitando e satisfazendo as necessidades dos clientes, sempre foi o foco da montadora. E é exatamente isso que oferece a seus clientes: produtos sob medida e um excelente serviço de pós-vendas.

A empresa também é referência em inovações tecnológicas, sendo pioneira no desenvolvimento e produção de um caminhão 100% elétrico na América Latina. A empresa busca sempre soluções que reduzam o impacto ambiental e ajudem a preservar o meio ambiente. Há 40 anos, a fabricante mantém seu compromisso de desenvolver veículos que superem as exigências dos clientes – onde quer que eles rodem, seja pelas estradas brasileiras, latino-americanas, africanas ou asiáticas.

 www.vwco.com.br

VOLVO



“O Agenda Confenar é um fórum de referência para debater as tendências em transporte e logística para a distribuição de bebidas. Para a Volvo, o evento é uma oportunidade de expor produtos e serviços e estreitar relacionamento com os transportadores que buscam cada vez mais eficiência, segurança e produtividade em suas operações.”

Marco Greiffo, Head de Comunicação Corporativa

VOLVO

A empresa: A Volvo é um dos maiores fabricantes mundiais de caminhões. No Brasil, é líder em caminhões pesados, com mais de 30% de *market share* em 2025. O modelo Volvo FH 540 é o caminhão pesado mais vendido do País desde 2019 e o Volvo VM 290 lidera o mercado nacional em semipesados.

Soluções de destaque: Em conjunto com a Nórdica Veículos, a Volvo expôs no Agenda Confenar o modelo FH 460, um ícone mundial da tecnologia, segurança e produtividade no transporte. A linha 2025 aprimorou recursos de Inteligência Artificial, com incrementos no sistema I-See, tecnologia que utiliza avançada conectividade para prever subidas, descidas, curvas e rotatórias da estrada, antecipando a troca automática de marchas com foco em economia de combustível.

 www.volvo.com.br





<ambevttech/>



“A AmbevTech participa do Agenda Confenar há muitos anos e, sem dúvida, a edição de 2025 superou todas as expectativas. Foi um evento de alto nível, tanto em geração de negócios quanto em participação.

Participar do Agenda Confenar significa estar inserido no movimento da Rede, acompanhar seus caminhos e próximos passos, além de apresentar as soluções que já oferecemos e discutir novas possibilidades. Mais do que negócios, é um momento de conexão com toda essa rede extraordinária, fortalecendo parcerias e construindo juntos o futuro do setor.”

Valcemar Cardoso, Diretor de Customer Success para Revendas

AMBEVTECH

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

 www.ambevttech.com.br

FACCHINI



“A Facchini ressalta a grande importância de estar presente mais uma vez junto a Confenar e suas revendas neste importante encontro. Este evento é um dos principais no calendário da empresa e estamos satisfeitos com os resultados aqui obtidos, seja em vendas, novos contatos e principalmente relacionamento com todos os envolvidos.”

André Pavane, Consultor de Inteligência de Mercado

FACCHINI

A empresa: A Facchini é a maior fabricante de implementos rodoviários da América Latina, destacando-se pela produção de furgões, basculantes, carrocerias, graneleiros, entre outros, fabricados em unidades distintas e segmentadas. É líder no segmento de bebidas, onde atua há décadas fornecendo diversas soluções e produtos aos transportadores e revendas, como as carrocerias de bebidas em aço e alumínio, bem como os equipamentos lona-dos específicos para o transporte de bebidas.

 www.facchini.com.br

**FIX**

“A participação da Fix no Agenda Confenar reforça sua atuação no setor e apresenta soluções que impulsionam o transporte e a logística. Com foco em inovação e eficiência, a empresa levou ao evento produtos que otimizam operações, reduzem custos e aumentam a competitividade das distribuidoras. Estar presente em um dos principais encontros do segmento é também uma forma de seguir acompanhando as transformações do mercado e fortalecendo sua presença em todo o território nacional.”

Thiago Baldaia, Sócio-Diretor

FIX IMPLEMENTOS

A empresa: A Fix é referência em soluções para o transporte rodoviário e ferroviário, desenvolvendo implementos com agilidade, eficiência e foco nas necessidades dos clientes e parceiros. Além disso, atua na locação e venda de galpões lonados, oferecendo alternativas versáteis e seguras para diferentes tipos de armazenagem.

 www.vendasfix.com.br

 @empresasfix

**Gestran**


“É um grande privilégio participar, mais um ano, do Agenda Confenar. Além de fortalecer o relacionamento com as revendas, o evento nos permite demonstrar, na prática, como o nosso sistema entrega mais eficiência, reduz custos, eleva a produtividade e aumenta a disponibilidade da frota. Tudo isso seguindo as premissas do DPO AMBEV, onde cada revenda tem que comprovar sua evolução no pilar Frota. O evento aproxima ainda mais a Gestran do ecossistema Ambev, abrindo espaço para novas parcerias e inovações conjuntas.”

Raphael Aguiar, Diretor de Mercado e Expansão

GESTRAN

A empresa: A Gestran cria soluções inovadoras e conectadas para gestão de frotas e logística, permitindo maior eficiência operacional e redução de custos, em prol da rentabilidade sustentável dos negócios e sucesso dos clientes.

 www.gestran.com.br

 @gestranoficial

 www.linkedin.com/company/gestran/



“Para a Next, participar do Agenda Confenar é uma oportunidade estratégica para apresentar suas soluções, fortalecer relacionamentos com parceiros e ampliar as possibilidades de novos negócios com as revendas associadas.”

José Ricardo Vieira,
Diretor Comercial

NEXT IMPLEMENTOS

A empresa: A Next Implementos oferece um portfólio completo de soluções para o setor de bebidas, com carrocerias equipadas com portas *roll-up*, disponíveis nos modelos plano e rebaixado, fabricadas em estrutura híbrida (aço e alumínio) ou 100% alumínio. Essa linha inclui também o Furgão Sider Lonado, a Carroceria City Sider e o Semirreboque Asa Delta — opções ideais para garantir agilidade, segurança e eficiência nas entregas.

 www.nextimplementos.com.br

 @nextimplementos



“O Agenda Confenar é um evento estratégico para a Truckvan, pois nos permite apresentar diretamente aos maiores distribuidores de bebidas do país como nossas soluções em carrocerias de bebidas e implementos rodoviários podem otimizar a logística, reduzir custos operacionais e criar novas oportunidades de vendas, fortalecendo a presença de suas marcas no mercado.”

Matheus Santos, Marketing

TRUCKVAN

A empresa: A Truckvan é a maior fabricante de Unidades Móveis da América Latina e referência nacional em Implementos Rodoviários, desenvolvendo soluções que transformam veículos em ferramentas de negócios e logística.

 www.truckvan.com.br

 @truckvan_brasil



ATM Outsourcing

“Estamos participando pelo segundo ano consecutivo do Agenda Confenar. O evento tem se mostrado um espaço estratégico para ampliar conexões e acelerar nosso crescimento.”

Manoel de Cesare Filho, CEO

ATM OUTSOURCING

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

 www.atmoutsourcing.com.br



comasa
Completa com você!

“A participação no Agenda Confenar foi essencial para estreitar nosso relacionamento com os participantes da feira e gerar novas oportunidades de negócios.”

Gabriel Henrique Antonio,
Marketing

COMASA

A empresa: A Comasa busca ser muito mais do que uma concessionária: a companhia quer ser um parceiro de confiança, o porto seguro no mundo automotivo.

 www.comasa.com.br



POLZIN
ARQUITETURA
ENGENHARIA

“Para a Polzin, o Agenda Confenar é uma oportunidade única de estreitar laços com os donos de revendas, principais contratantes dos nossos serviços.”

Rodrigo Polzin, Diretor

CONSTRUTORA POLZIN

A empresa: A Construtora Polzin apoia projetos e obras de revendas, desde novas unidades a *makeovers* e/ou consultoria DPO 2.0.

 [@polzinarquitetura](https://www.instagram.com/polzinarquitetura)



FROTAS BR
FrotaEmDia

“Oferecemos às empresas expostas ao trânsito diário uma gestão completa de multas e obrigações acessórias, otimizando tempo e permitindo que suas equipes foquem no core business.”

Clara Machado,
Diretora Regional Sul

FROTA EM DIA

A empresa: A Frota em Dia fornece mais de 40% de economia em multas de trânsito, com gestão e inovação.

 [@frotaemdia](https://www.instagram.com/frotaemdia)



HELI
BRASIL

“No evento, apresentamos a empilhadeira elétrica CPD25, desenvolvida especialmente para o segmento de bebidas e alimentos, que traz economia de até 90% nas operações.”

Maria Eduarda Pereira,
Analista de Marketing

HELI EMPILHADEIRAS

A empresa: Com a Heli, a operação não para. A empresa está presente em cada movimento e em todo o Brasil.

@heli_brasil

HONDA

“A Honda tem orgulho de estar ao lado da Confenar, levando soluções de mobilidade que impulsionam a produtividade das revendas, como a CG 160 Cargo.”

Rodrigo Branco,
Supervisor de Vendas Diretas

HONDA MOTOS

A empresa: Referência em tecnologia, durabilidade e liderança no segmento de duas rodas, a Honda Motos oferece mobilidade inteligente que gera resultados.

www.honda.com.br

NAKABOX
BAÚS PARA MOTO

“O Agenda Confenar é um momento estratégico para a Nakabox, que hoje, com nova marca, segue com os mesmos valores de sempre: inovação, qualidade e respeito por quem esteve ao nosso lado desde o início.”

Vanessa Bergamini,
Executiva de Vendas

NAKABOX BAÚS PARA MOTOCICLETAS (MN3 BAÚS)

A empresa: A Nakabox é a única empresa especializada em baús e acessórios para motocicletas.

@nakaboxbausparamoto

Realce
Têxtil

“O evento é importante para estar perto dos clientes, saber suas necessidades, ouvir feedback, acompanhar seu desenvolvimento contínuo e perpetuar nossa parceria.”

Telma Teixeira, Diretora

REALCE TÊXTIL

A empresa: A Realce Têxtil apresenta soluções adequadas para realçar as revendas, com uniformes padronizados da Ambev.



“Participar do evento é uma oportunidade estratégica para fortalecer nossa presença no mercado de cervejarias e estabelecer novas parcerias, demonstrando nosso compromisso com a qualidade e inovação no setor de mobiliário plástico.”

Paola Zanello, Diretora

REI DO PLÁSTICO

A empresa: A Rei do Plástico fabrica cadeiras e mesas plásticas personalizadas, incluindo soluções exclusivas com marcas como Ambev.

 www.reidoplastico.ind.br



“No evento, apresentamos uma novidade exclusiva: gravação de reuniões por áudio direto no app, com transcrição automática, resumo inteligente e geração de planos de ação.”

Willian Faé, Diretor

QUICK GESTÃO

A empresa: A Quick Gestão é uma empresa de tecnologia especializada em sistemas para gestão de processos operacionais e também atua como uma *software house*, desenvolvendo soluções sob medida.

 www.quickgestao.com.br



“Nosso primeiro ano no Agenda Confenar superou expectativas. Reforçamos a parceria com a Ambev, conhecemos de perto as vendas e abrimos novos caminhos para expandir essa relação.”

Roberto Santiago, Especialista de Atendimento/Comercial

SIT TRADE

A empresa: A SIT nasceu do desejo de solucionar a falta de integração entre clientes e fornecedores no *trade marketing*. A empresa simplifica e atende qualquer demanda do setor, oferecendo soluções completas e conectadas.

 www.sittrade.com.br



“Participar do Agenda Confenar 2025 foi uma excelente oportunidade de consolidar nossa marca, gerar novos negócios e fortalecer o relacionamento com distribuidores estratégicos.”

Vanessa Menegatti, Analista de Marketing Regional Sul

TOYOTA EMPILHADEIRAS

A empresa: A Toyota Empilhadeiras oferece soluções completas e inovadoras em movimentação de materiais, reconhecida mundialmente por sua excelência em qualidade, segurança e sustentabilidade.

 toyotaempilhadeiras.com.br



“O evento foi de grande importância para o fortalecimento da marca Vigitrack no ambiente das vendas. Ele proporcionou uma excelente oportunidade para alavancar a formação de novas parcerias estratégicas, voltadas à integração de soluções.”

Vinícios Pontes, Diretor Comercial

VIGITRACK RASTREAMENTO

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

 vigitrack.com.br

zero grau

“Participar do Agenda Confenar 2025 foi estratégico para a Zero Grau: fortalecemos nossa presença no mercado, ampliamos conexões e apresentamos soluções que impulsionam os resultados dos clientes.”

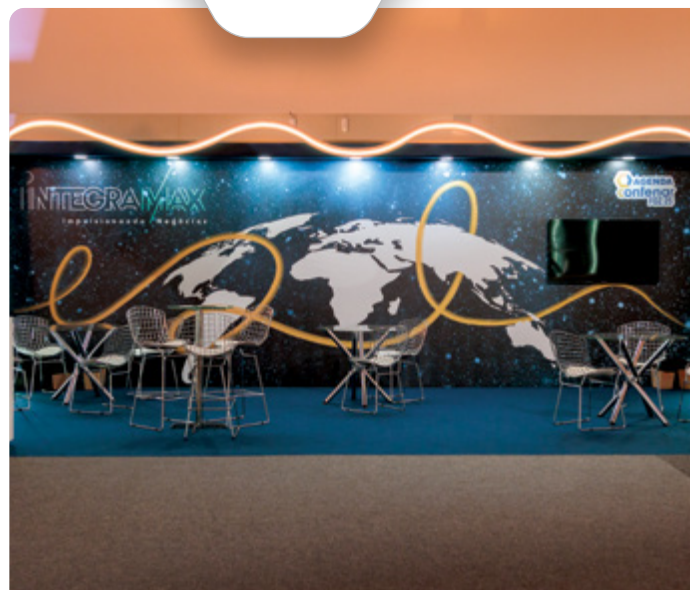
Leandro Broch, Gerente Comercial e Marketing

ZERO GRAU

A empresa: A Zero Grau oferece soluções em refrigeração e caixas térmicas para todos os tipos de negócios e eventos.

 zerograu.com

INTEGRAX
Impulsionando Negócios



INTEGRAMAX: Soluções completas em compras e seguros para distribuidores

A empresa: Criada para atender os distribuidores Ambev filiados à Confenar, a **Integramax S.A.** cresceu e hoje estende seus serviços também a clientes de peso como os *brokers* da Nestlé, distribuidores da Shell e associados da ABRAPE (Associação Brasileira dos Promotores de Eventos).

Com uma **plataforma dinâmica, intuitiva e moderna**, a Integramax oferece condições comerciais diferenciadas em produtos e serviços essenciais para o dia a dia dos distribuidores: caminhões, implementos, automóveis, motos, empilhadeiras, materiais de *merchandising*, EPLs, sistemas operacionais e muito mais. Tudo reunido em um só ambiente de fácil consulta, com ofertas atrativas e de alto valor agregado.

Mais do que praticidade, utilizar a plataforma significa **garantir economia, segurança e negociações estratégicas**. A força coletiva dos distribuidores filiados à

Confenar fortalece ainda mais o poder de barganha, resultando em melhores preços e condições exclusivas que dificilmente seriam conquistados individualmente.

No entanto, apesar de todas essas vantagens, muitos distribuidores ainda não acionam a plataforma com a frequência que poderiam. Ao explorar mais ativamente os recursos disponíveis, é possível **maximizar os resultados do negócio, reduzir custos operacionais e ampliar a eficiência logística e comercial**.

A Integramax é, em essência, **uma extensão da Confenar**, construída para apoiar seus associados na busca por crescimento sustentável e competitivo. A oportunidade está a apenas um clique de distância – e cabe a cada distribuidor aproveitar ao máximo esse diferencial.

 www.integramaxsa.com.br

Corretora de Seguros Integramax

Além das soluções em compras, a Integramax também oferece uma **corretora de seguros completa**, garantindo proteção para cada aspecto da operação. Entre os principais produtos estão:

- Seguros de **vida e saúde**, para cuidar de colaboradores e famílias;
- Seguros **patrimoniais**, para proteger ativos e instalações;
- Seguros de **cargas e transporte**, indispensáveis para a logística;
- E diversas outras modalidades sob medida para as necessidades dos distribuidores.

Com isso, a Integramax reforça seu papel de **parceira estratégica**, entregando não apenas economia, mas também tranquilidade e segurança.



JOGANDO PARA APRENDER

O INFINITE GAME DAS REVENDAS

**Andréa Krug****Andressa Pinheiro****João Zaggia**

Dinâmica gamificada com a Play Gamification e Andréa Krug mostrou como colaboração e aprendizado contínuo podem transformar o futuro das vendas

No Agenda Confenar Foz25, a experiência de aprendizagem não ficou restrita às palestras tradicionais. O encontro trouxe uma dinâmica inovadora, conduzida pela Play Gamification, com Andressa Pinheiro (Drê) e João Zaggia (Johnny), em parceria com Andréa Krug, especialista em desenvolvimento de líderes e transformação cultural. Juntos, eles criaram uma vivência inédita, na qual teoria e prática se encontraram para traduzir conceitos

complexos em experiências acessíveis e disruptivas.

Inspirada na teoria do Infinite Game, de Simon Sinek, que diferencia jogos finitos – com regras fixas, início, meio, fim e vencedores definidos – de jogos infinitos, nos quais o objetivo é continuar jogando, evoluir e se reinventar continuamente, a atividade convidou mais de 600 participantes a entenderem, na prática, como essa mentalidade pode transformar os negócios. Ao invés de

buscar apenas “ganhar o jogo”, o Infinite Game propõe liderança de longo prazo, baseada em propósito, resiliência e colaboração. Nesse espírito, os participantes foram estimulados a experimentar como o jogo pode ser usado para engajar equipes, provocar reflexões profundas e gerar planos de ação aplicáveis ao dia a dia das vendas.

A dinâmica, nomeada Infinite Game Experience (IGX), trouxe para o evento três pilares de aprendizado: raiz, engajamento e ambidestria, traduzindo os princípios do Infinite Game em desafios práticos. A proposta foi converter ideias complexas em experiências simples, mas relevantes, fragmentadas em diferentes jogos que refletiam a lógica de um jogo infinito: mudança constante, colaboração e aprendizado contínuo.

"Vivemos um mundo de transformação. A forma antiga de fazer negócios já não cabe mais. Por isso, trabalhamos conceitos aplicáveis ao dia a dia das revendas", afirmou Andréa Krug.

A estrutura da experiência foi organizada em três blocos. Primeiro, raiz; depois, engajamento; e por fim, ambidestria. Cada bloco começava com uma breve contextualização, seguida de um jogo que reforçava o princípio apresentado, e encerrava com reflexões coletivas. "As pessoas não apenas ouviram, mas internalizaram conceitos e trocaram ideias, gerando respostas para algumas das suas próprias inquietações", explicou Andressa Pinheiro.

O Super Cubo deu forma a essa jornada. Transformado em um grande tabuleiro, ele representava as mesas dos participantes, onde cada face do cubo trazia um jogo ligado a um dos pilares. "Primeiro provocávamos e contextualizávamos o conceito, e depois os participantes eram convidados a jogar, refletir e resolver casos reais. Toda a dinâmica foi estruturada para que eles trocassem experiências e encontrassem soluções práticas", detalhou João Zaggia.

Johnny também destacou como a gamificação e o Infinite Game se complementam: "O Infinite Game tem tudo a ver com uma experiência gamificada. Não é sobre começo, meio e fim, mas sobre continuidade, colaboração e evolução constante". Esse olhar fez com que a atividade fosse além do entretenimento, tornando-se um exercício de reflexão coletiva sobre como as revendas podem se manter competitivas em um cenário de mudanças sucessivas.

Essa proposta se refletiu nas discussões em grupo: a cada etapa, os participantes analisavam pro-

**O Infinite Game
propõe liderança
de longo prazo,
baseada em
propósito, resiliência
e colaboração.**

blemas reais, trocavam experiências e construíam soluções conjuntas. O formato trouxe não apenas engajamento, como também senso de comunidade, fortalecendo os laços entre revendas, fornecedores e equipes. "Ao final dos três blocos, quando já tinham ampliado seu repertório, os participantes se reuniam novamente com suas revendas para consolidar aprendizados e elaborar planos de ação aplicáveis à sua realidade", acrescentou Johnny.

Segundo Andressa, o objetivo foi criar um espaço de aprendizado vivo, capaz de gerar impacto real. "Mais do que jogar, a nossa expectativa é que os participantes coloquem em prática os planos que construíram juntos durante a dinâmica."

Um dos maiores desafios foi transformar conceitos densos em algo dinâmico, acessível e engajador, sem perder relevância. Para isso, a equipe preparou e testou os jogos previamente com diretores e revendedores, garantindo que a experiência estivesse diretamente conectada à realidade das operações. O resultado foi um equilíbrio preciso entre diversão, propósito e aplicabilidade, fruto de uma engenharia cuidadosa que combinou técnicas de aprendizagem de adultos, taxonomia de habilidades e metodologias ativas. "Não basta ser divertido. A gamificação precisa ter relevân-

cia, estar conectada à estratégia de negócio e gerar impacto real nas revendas", reforçou Drê.

A dinâmica também mostrou que jogar pode ser muito mais do que entreter: é uma ferramenta estratégica de aprendizagem. E para que a prática não se perdesse após o evento, a tecnologia também entrou em cena. A Play, assistente de Inteligência Artificial (IA) da Play Gamification, continuará interagindo com os participantes, propondo trilhas personalizadas e incentivando a aplicação dos planos de ação criados. Porque, afinal, o jogo da inovação, da colaboração e da transformação, assim como o Infinite Game, nunca tem fim.



OS PILARES TRABALHADOS NO SUPER CUBO



RAIZ

Refletir sobre fundamentos e propósito.



ENGAJAMENTO

Estimular trocas e colaboração.



AMBIDESTRIA

Equilibrar tradição e inovação.



André Issa Gandara Vieira, advogado jurídico trabalhista do escritório Mandaliti



Renato Mandaliti, sócio do escritório Mandaliti

NOVOS RUMOS TRIBUTÁRIOS E TRABALHISTAS

COMO AS REVENDAS PODEM SE PREPARAR PARA 2025 E ALÉM

Mudanças nas normas, gestão de riscos ocupacionais e atenção aos impactos psicossociais foram destaques da apresentação da Mandaliti no Agenda Confenar Foz25

No Agenda Confenar Foz25, os temas tributário e trabalhista ganharam espaço de destaque com a apresentação da Mandaliti, que trouxe uma visão prática sobre as principais mudanças regulatórias, os riscos que exigem maior atenção das revendas e os caminhos para uma gestão mais eficiente e preventiva. A exposição mostrou que, em um ambiente de constantes transformações legais, estar atento às exigências do fisco e às normas trabalhistas é fundamental para reduzir passivos e garantir sustentabilidade nos negócios.



TRIBUTÁRIO

Complexidade e impacto direto no caixa

O sistema tributário brasileiro continua sendo um dos mais complexos do mundo. A multiplicidade de tributos federais, estaduais e municipais exige das empresas um controle rigoroso e atualizado. As

revendas, que lidam diariamente com diferentes operações fiscais, precisam estar atentas não apenas ao recolhimento correto, mas também à possibilidade de recuperação de créditos, planejamento tributário e acompanhamento das reformas em andamento.

A apresentação destacou que a gestão tributária eficiente pode ser um diferencial competitivo. A identificação de oportunidades de créditos fiscais, o correto enquadramento das operações e o uso de tecnologia para automatizar processos são estratégias que contribuem para otimizar resultados. Além disso, a fiscalização cada vez mais digitalizada exige maior preparo. O cruzamento de informações por parte da Receita Federal torna praticamente impossível sustentar práticas inadequadas, e os erros podem se transformar em multas de grande impacto.

Nesse sentido, a Mandaliti ressaltou que o investimento em *compliance* tributário é indispensável.

“Os riscos psicossociais não são novos. Há alguns anos, ninguém falava de doenças relacionadas ao trabalho, como o *burnout*, e hoje isso é uma realidade.”

ANDRÉ ISSA GANDARA VIEIRA
ADVOGADO MANDALITI

Acompanhamento contínuo, auditorias preventivas e alinhamento com consultorias especializadas reduzem riscos e aumentam a segurança das operações. Para o setor das revendas, essa atenção é ainda mais importante, já que eventuais autuações podem comprometer margens e afetar a competitividade no mercado.

TRABALHISTA

Novos riscos e novas responsabilidades

No campo trabalhista, o cenário é igualmente desafiador. A legislação brasileira, em constante atualização, traz novas responsabilidades para os empregadores. Um dos pontos abordados pela Mandaliti foi a importância da gestão adequada das relações com terceirizados. “Quando vocês forem contratar um terceirizado, vejam se a pessoa fez um gerenciamento de risco ocupacional (GRO)”, alertou o advogado André Issa Gandara Vieira, da Mandaliti. Essa prática garante que os riscos associados às atividades sejam devidamente mapeados e mitigados, evitando passivos futuros.

Outro ponto relevante diz respeito à saúde mental e aos riscos psicossociais. Como destacou Vieira, “os riscos psicossociais não são novos. Há alguns anos, ninguém falava de doenças relacionadas ao trabalho, como o *burnout*, e hoje isso é uma realidade”. O reconhecimento dessas questões é parte fundamental da responsabilidade das empresas, que precisam adotar medidas preventivas e políticas de apoio para garantir um ambiente de trabalho saudável.

Além disso, a palestra trouxe à tona os impactos da transformação digital também nas relações de trabalho. Com a crescente digitalização de processos, é essencial que as revendas atualizem seus procedimentos internos, incluindo registro e monitoramento de jornada, gestão de contratos e cumprimento de normas de segurança do trabalho em ambientes híbridos.

Compliance e cultura de prevenção

O fio condutor da apresentação foi a necessidade de criar uma cultura de prevenção. Tanto no âmbito



Participantes tiram dúvidas sobre assuntos tributários e trabalhistas

tributário quanto no trabalhista, o descuido pode se transformar em passivo de grandes proporções. O investimento em tecnologia, consultoria especializada e capacitação das equipes deve ser visto não como custo, mas como estratégia de proteção e fortalecimento do negócio.

Outro aspecto ressaltado foi a importância do alinhamento entre áreas jurídicas, financeiras e de recursos humanos. A integração permite identificar riscos de forma mais ampla e agir de maneira preventiva. Isso inclui desde a análise detalhada de contratos até o acompanhamento de indicadores relacionados à saúde e segurança no trabalho.

Olhando para frente

As perspectivas para 2025 e além reforçam a necessidade de atenção redobrada. As discussões sobre a reforma tributária avançam, e a expectativa é de mudanças estruturais que podem impactar diretamente o setor das revendas. Da mesma forma, as novas diretrizes de saúde e segurança do trabalho demandam adaptação rápida e efetiva.

Para a Mandaliti, o caminho é investir em informação e preparação. A adoção de uma postura proativa frente às mudanças é o que permitirá às revendas não apenas cumprir com as obrigações legais, mas também aproveitar oportunidades estratégicas.

Assim, os temas trabalhista e tributário deixam de ser vistos apenas como obrigação e passam a ocupar um papel estratégico. Ao encarar a complexidade regulatória como oportunidade de diferenciação, as revendas se fortalecem, garantem sustentabilidade e constroem relações de maior confiança com colaboradores, fornecedores e sociedade.



ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA



Renovação da liderança reforça o compromisso da Rede com governança, colaboração e futuro sustentável.

Durante o Evento do Agenda Confenar Foz25, foram eleitos os integrantes que estarão à frente dos Conselhos e da Diretoria da Confederação para os próximos dois anos.

Com aprovação unânime, Ataíde Gil Guerreiro foi reconduzido ao cargo de Presidente do Conselho Consultivo, reafirmando a confiança em sua liderança e visão estratégica. Junto a ele, os demais conselheiros e diretores terão a missão de representar a Rede, fortalecer a governança e apoiar a construção de um futuro ainda mais sólido para as revendas.

A Confenar parabeniza todos os escolhidos e deseja sucesso neste novo ciclo, que certamente será marcado por dedicação, diálogo e comprometimento com os interesses da Rede.



Integrantes do Conselho discutem estratégias para os próximos dois anos

CONSELHO CONSULTIVO



Ataíde Gil Guerreiro
PRESIDENTE



Victor Cirne de Simas
VICE-PRESIDENTE



Adriana Neves
VP REGIONAL SP



Veriano Junior
VP REGIONAL CO



Cláudio Alberto Moreira
VP REGIONAL NO



Luiz Roberto Leite
VP REGIONAL NE



Adilar Blanger
VP REGIONAL SUL



Daurício Antônio Caser
VP REGIONAL RJ E ES



Geraldo de Araújo
VP REGIONAL MG



Carlos Eduardo Lang – Karl
CONSELHEIRO VITALÍCIO



Murilo Duque
CONSELHEIRO ELEITO



Sérgio Moura
CONSELHEIRO ELEITO



Thelmo Cargnelutti Jr.
CONSELHEIRO ELEITO

CONSELHO FISCAL



Mariela Baptista
CONSELHEIRA FISCAL



Genir Stormowski
CONSELHEIRO FISCAL



Joelson Luiz Zandoná
CONSELHEIRO FISCAL



COMITÊS CONFENAR

No Agenda Confenar Foz25, também foram apresentados os integrantes dos Comitês Confenar. Esses grupos têm papel fundamental na construção coletiva das estratégias da Rede, atuando em áreas-chave para garantir inovação, competitividade e sustentabilidade.



COMITÊ DE ATENDIMENTO FABRIL

Responsável por estreitar o relacionamento com as fábricas, acompanhar processos e buscar melhorias que impactem diretamente a eficiência das operações.

Cláudio Alberto Andrade Moreira – Revenda Dunas

Mateus Sudano Ribeiro de Lima – Revenda Irmãos Farid

Paulo Quadri – Revenda Disfonte

Robson Loubak Teixeira – Revenda Araújo

COMITÊ DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Focado em identificar novas oportunidades e caminhos para expansão das revendas, explorando parcerias, inovação comercial e diferenciais competitivos.

Pedro Luiz Ciccoti – Revenda Excelente

Caio Bernardes de Castro – Revenda COBEB

André Thiago Blanger – Revenda ACB

Zenildo Rodrigues de Oliveira – Revenda Pau Brasil

COMITÊ DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E TRIBUTÁRIO

Dedica-se a representar os interesses das revendas em instâncias públicas e institucionais, além de acompanhar e propor soluções para os desafios tributários do setor.

Valtacírio Nei Ribeiro – Revenda DaMata

Bento Liz Assalve – Revenda Atlântica

Carlos Augusto Fuão Duarte – Revenda Unimar

COMITÊ DE TECNOLOGIA

Com foco na transformação digital, esse comitê busca soluções que tragam eficiência, segurança e inovação para os processos das revendas.

André Viapiana Stormowski – Revenda Incobel

Wedson de Paula – Revenda Atlântica

Vinícius Manfrim de Oliveira – Revenda Oliveira

COMITÊ DE COMERCIALIZAÇÃO

Trabalha estratégias ligadas ao mercado, negociações e práticas comerciais que impactam diretamente o relacionamento com clientes e fornecedores.

Leslei Fernandes – Revenda Menegazzo

Fábio Leonardo Nass – Revenda União

Jorge Mitidieri Júnior – Revendas CBB/CBS

COMITÊ DE REMUNERAÇÃO

Responsável por discutir e propor modelos de remuneração alinhados às melhores práticas de mercado e à sustentabilidade das operações da Rede.

Luiz Roberto Dourado Rocha Leite – Revenda Revallé

Eduardo Buosi – Revenda Virgínia

Nuno Duarte – Revenda Regra

COMITÊ DE GENTE GESTÃO E COMUNICAÇÃO

Tem como foco o desenvolvimento humano e organizacional, fortalecendo a cultura de gestão de pessoas, liderança e engajamento de equipes.

Adriana Cássia Neves – Revenda Conebel

Cláudio Sampaio Barros – Revenda Revallé

Mariela Carneiro Baptista – Revenda Cervantes

Murilo Deirane de Oliveira – Revenda Oliveira

Eduardo Costa Moreira – Revenda Dunas

Daniel Buzahr – Revenda DBS



DIRETORIA EXECUTIVA - CONFENAR

A Diretoria Executiva foi eleita no dia 12 de setembro de 2025, conforme os termos do Parágrafo Primeiro do art. 33 do Estatuto Social, e está composta pelos seguintes membros:



Ataíde Gil Guerreiro
PRESIDENTE



André Cirne
DIRETOR



André Stormowski
DIRETOR



Bento Luiz Assalve
DIRETOR



Carlos Augusto Fuão
DIRETOR



Marcio Menegazzo
DIRETOR



Mario Peres
DIRETOR



Paulo Tosello
DIRETOR



Pedro Luiz Ciccotti
DIRETOR



Valtacir Nei Ribeiro
DIRETOR



A renovação dos Conselhos, a apresentação dos Comitês e a eleição da Diretoria Executiva reforçam o espírito de coletividade que move a Confenar.

Mais do que nomes, são lideranças comprometidas em fortalecer as vendas, garantir inovação e sustentabilidade, e conduzir a Rede rumo a um futuro sólido e colaborativo.



RANKING PLATFORM SCIENCE-CONFENAR

A **Platform Science**, fornecedora de soluções de Gestão de Frotas, é parceira da Confederação no monitoramento de 107 operações em todo o Brasil, analisando as práticas mais seguras de direção e os motoristas mais prudentes da Rede. No ranking deste ano, foram avaliados, de agosto de 2024 a junho de 2025, um total de **5.159 veículos e 4.338 motoristas**.

Os principais indicadores analisados em telemetria incluíram excesso de velocidade, frenagens e curvas bruscas, entre outros fatores. Na modalidade vídeo, foram avaliados eventos como fadiga, uso de celular, distração, distância perigosa e uso de cinto.

FROTAS MAIS SEGURAS

RANKING GERAL

POSICÃO	REVENDA	PREMIAÇÃO (PARA AQUISIÇÃO DE NOVAS SOLUÇÕES DA PLATFORM SCIENCE)
1	JODIBE – SERRA TALHADA (PE)	R\$ 25.000,00
2	LIMA – RIO VERDE (GO)	R\$ 15.000,00
3	COMERCIAL ATLÂNTICA – GUARATINGUETÁ (SP)	R\$ 10.000,00

MOTORISTAS MAIS PRUDENTES

RANKING GERAL MOTORISTA - TELEMETRIA

POSICÃO	MOTORISTA	REVENDA	TOTAL DE KM RODADOS PARA GERAR 1 EVENTO DE ALERTA	PREMIAÇÃO
1	RONALDO DAL EVEDOVE	EXCELENTE TIGERS MARÍLIA (SP)	2.443	R\$ 2.500,00
2	FRANCISCO CABRAL DA SILVA	DISKOL IRECÊ (BA)	1.620	R\$ 1.500,00
3	ADAILTON DE JESUS FERREIRA CRUZ	DIBRASA PINHEIRO (MA)	1.595	R\$ 1.000,00

RANKING GERAL MOTORISTA – VIDEOMONITORAMENTO

POSICÃO	MOTORISTA	REVENDA	TOTAL DE KM RODADOS PARA GERAR 1 EVENTO DE ALERTA	PREMIAÇÃO
1	ROBERVAL CABRAL DE MELO	JODIBE SERRA TALHADA (PE)	1.700	R\$ 3.000,00
2	EDVANIO OLIVEIRA SILVA	JODIBE SERRA TALHADA (PE)	988	R\$ 2.500,00
3	JOAO HENRIQUE PEREIRA FONTENELE	ASA NORTE PARNAÍBA (PI)	988	R\$ 2.000,00



Durante o evento, os participantes também puderam participar do **Sorteio VIP**, com brindes proporcionados pelos parceiros do Agenda Confenar Foz25. Mais de dez ganhadores e sete reconhecidos levaram para casa prêmios especiais, que incluíram kits da Mercedes-Benz Collection, Xiaomi Pad (Sitrade), chopeira (Zero Grau), Alexa Echo Show e o livro “Infinite Game” (AmbevTech), iPad (Fix), Eco Show (Gestran), motocicleta CG 160 Cargo (Honda), vouchers de R\$ 4.000 para uso no The Bar (plataforma da Diageo) e até uma experiência exclusiva na Casa Red Bull Bragantino, com direito a jogo, camarote e brinde personalizado.

INTEGRAMAX

Impulsionando Negócios

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

A economia compartilhada gera soluções coletivas.

www.integramaxsa.com.br

