

# SUPER

REVISTA

29  
ANOS



Edição 348 | Ano 29 | Julho 2024

[www.superrevista.com.br](http://www.superrevista.com.br) - @super.revista - super revistatv

## ASSAÍ COMEMORA 10 ANOS NA BAHIA E 8 EM SERGIPE



61

RICK DELEZZOTTI,  
SÓ PÁSSAROS,  
SATISFEITO COM  
A RODADA DE  
NEGÓCIOS



106

MARCOS OLIVEIRA,  
CEO DO ATACADÃO,  
FELIZ POR  
INAUGURAR  
LOJAS NA BAHIA



70

QUER RESOLVER  
SEU PROBLEMA  
DE LAYOUT,  
CHAMA  
NEY LAYOUT



O prato mais querido do brasileiro merece essa qualidade



(71) 3371-3756 - Salvador/BA  
(75) 2102-7600 - Feira de Santana/BA  
[www.rmr Distribuidora.com.br](http://www.rmr Distribuidora.com.br)  
[sac@rmrdistribuidora.com.br](mailto:sac@rmrdistribuidora.com.br)

## PREPARADOS PARA O FUTURO: ESTRATÉGIAS ESSENCIAIS PARA SUPERMERCADISTAS NO SEGUNDO SEMESTRE DE 2024

É isso, demos adeus à primeira metade de 2024 e é hora de encarar o segundo semestre com ainda mais animação e disposição para alçar voos mais altos, em um cenário varejista com previsão de muita dinamicidade e desafios. Afinal, as mudanças nos hábitos de consumo, aceleradas pela pandemia, continuam impactando as expectativas dos clientes e exigindo de nós, supermercadistas, uma rápida adaptação para nos mantermos competitivos. Visando isso, neste mês, resolvi compartilhar o que permeia a minha mente, considerando as expectativas e as ações que não podemos deixar de abordar para enfrentar os próximos seis meses até o final do ano.

Começando pelos dados, que nos indicam um norte e devem ser nossos principais companheiros na tomada de decisões, temos um grande fator motivador. O Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV) projeta um aumento de 14% nas vendas para o segundo semestre, crescimento impulsionado pela venda de alimentos. Temos muito a nos animar, afinal, os dois últimos trimestres apontaram altas de 3,5% e 3,7% quando comparados ao ano anterior. Isso nos leva a crer que podemos fazer ainda mais e superar a expectativa prevista, mesmo com a redução da confiança do consumidor, que caiu 1,0%, segundo o INC (Índice Nacional de Confiança).

Com os números, precisamos estar atentos às tendências, maximizando nossas chances de sucesso. Para tal, aponto três pilares: a experiência do cliente, a omnicanalidade e a sustentabilidade. A personalização e interatividade devem ser o centro de nossas estratégias para criar



AMANDA VASCONCELOS  
Presidente da Abase  
[presidencia@abase-ba.org.br](mailto:presidencia@abase-ba.org.br)

conexões emocionais com os consumidores, aumentando sua fidelização. A integração de canais de venda e comunicação de maneira fluida e eficiente é crucial para atender às expectativas dos clientes modernos. Como supermercadistas, podemos oferecer recomendações personalizadas, ofertas exclusivas e experiências sob medida, criando um senso de exclusividade e valorização. E, de forma alguma, podemos ignorar nossa responsabilidade ambiental. Empresas que adotam práticas sustentáveis ganham a confiança de clientes conscientes. Recomendo ações como oferecer produtos ecológicos, usar embalagens recicladas e retornáveis, adotar uma logística verde para reduzir emissões de CO2 e incentivar o consumo consciente.

Diante dessas expectativas e desafios, meu conselho é claro: invista em entender profundamente seu cliente, utilize os dados para personalizar e melhorar cada ponto de contato, e adote práticas sustentáveis que ecoem com os valores dos consumidores. Com essa abordagem, estaremos não apenas preparados para enfrentar os próximos seis meses, mas também posicionados para prosperar em um mercado em constante evolução. Vamos juntos, com determinação e visão, transformar esses desafios em oportunidades de crescimento e sucesso.

**NINHO® ADULTO**  
LEVE PARA SUAS PRATELEIRAS E  
**VENDA MAIS!**



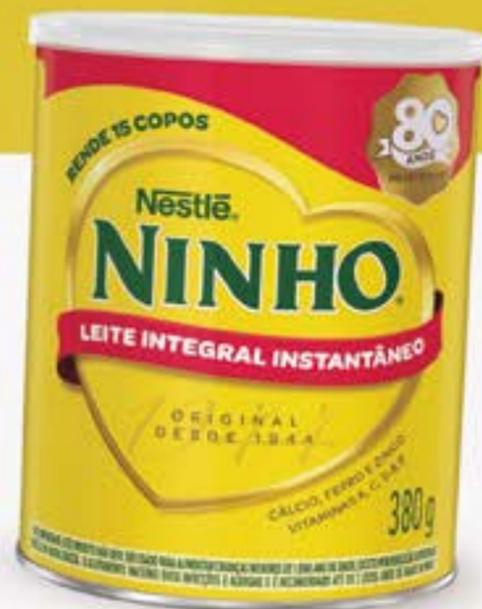
*Surpreenda-se*

SABOR E CREMOSIDADE  
**IRRESISTÍVEIS**  
DO NINHO® INTEGRAL  
COM **43%** MENOS  
GORDURA!

!Quando comparado ao NINHO® Leite em Pó Integral.

**NINHO® Integral**  
**Instantâneo voltou!**

Ofereça a qualidade que  
seus clientes já conhecem.



Todo o sabor irresistível  
que só NINHO® tem, aliado  
à praticidade da fácil dissolução.

**GARANTA EM SUA LOJA**

Imagens meramente ilustrativas. Não contém glúten.



**Cuidado e nutrição**  
**para os seus filhos!**

a partir de  
**8**  
meses



a partir de  
**12**  
meses



a partir de  
**6**  
meses



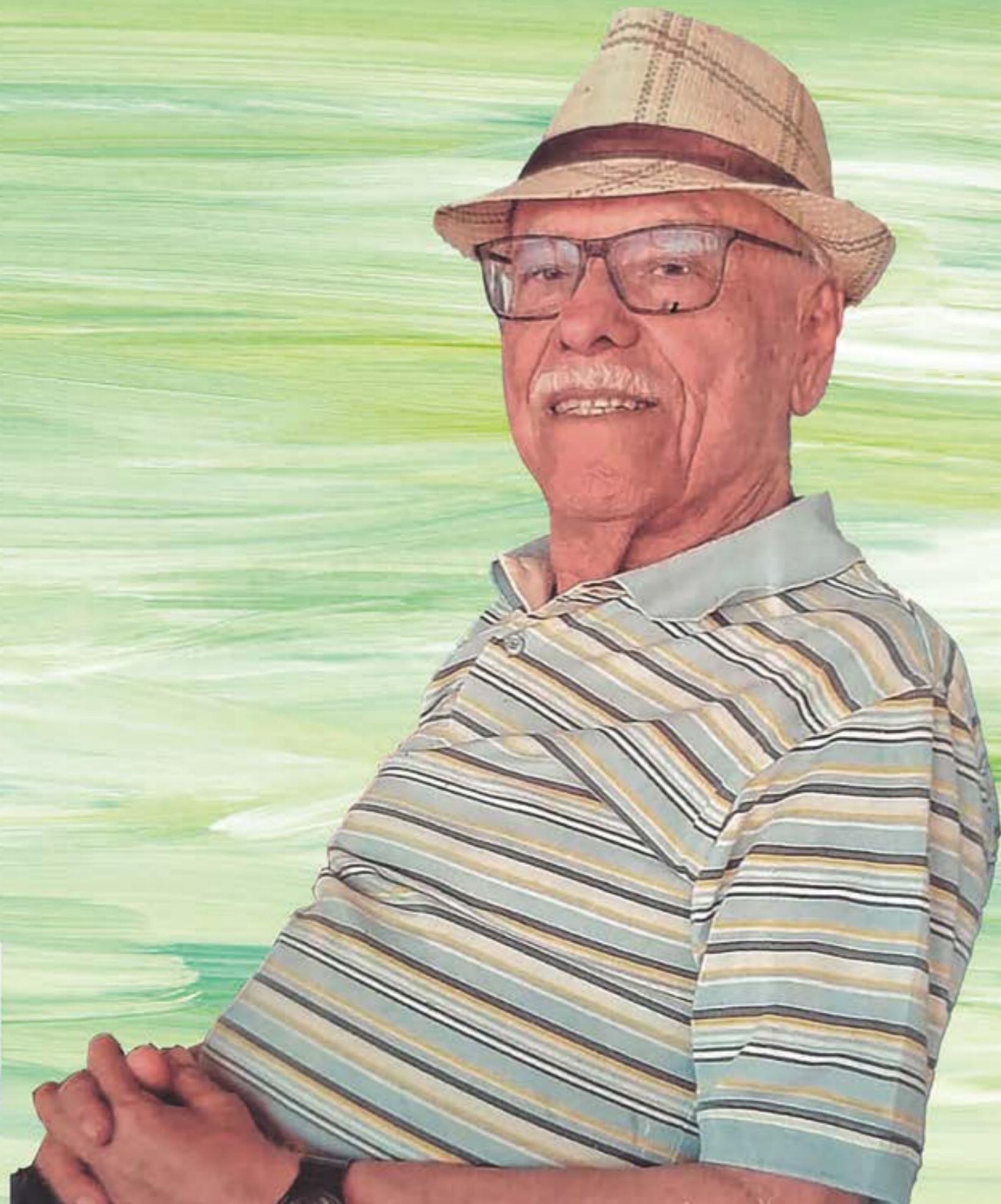
a partir de  
**6**  
meses



**CONTÉM GLÚTEN.**

**"O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS."**

Homenageamos o  
baluarte **Jessé  
Machado de  
Amorim**, o nosso  
grande mestre, que  
nos deu régua e  
compasso na nossa  
trajetória como  
representante  
comercial





## A espera acabou!

Em 2024 Jequié foi pioneira em nosso projeto de abertura de lojas na Bahia.



E agora a **EXPANSÃO** não para!

## A partir de Julho/24

Chegaremos a essas cidades com uma sequência respeitável de

**INAUGURAÇÕES**



**Luís Eduardo Magalhães**

Julho/Agosto

BA

**Vitória da Conquista**

Agosto/Setembro

BA

**Porto Seguro**

Setembro/Outubro

BA

**Feira de Santana**

Outubro/Novembro

BA

**Barreiras**

Dezembro/Janeiro

BA



João Costa, fundador do Mercadinho Paulista, partiu mas deixou um legado de amor e inspiração para familiares e colaboradores



O empresário João Costa Soares, na primeira foto, fundou o Mercadinho Paulista no ano de 1992, na cidade de Euclides da Cunha - Bahia. Em 2020, ele partiu, mas deixou um legado de muito amor, trabalho, exemplo e inspiração para seus familiares, amigos e colaboradores.

Abaixo, à esquerda, foto da família, a viúva Sandra Soares, que está ao lado do genro Gillon, da filha Joanne, com os filhos: Bento e Heloisa; além dos outros filhos de João Costa, José Henrique e Mariana. Na sequência, Gillon, Joanne, Sandra e Batistinha, irmão de João; e foto do evento com colaboradores.



44 anos  
UAU Ingleza

25 anos  
ao lado da **b**  
**inbahia**  
Distribuidora

**SOMOS  
A MARCA**

**POR TRÁS  
DAS MARCAS.**

**CONCEITO**  
SERVIÇOS & PROMOÇÕES DE VENDAS

## **ATIVAÇÃO NO VAREJO COM VELOCIDADE, ESCALA, FLEXIBILIDADE E COBERTURA.**

A CONCEITO BRASIL é uma agência especializada em fornecer soluções, implementar as melhores práticas de merchandising, ações de execução no PDV para indústrias e varejistas de diversas categorias.

Há 15 anos, atuamos nas redes nacionais e regionais em todo o Nordeste, nossa expertise é formar e gerenciar equipes de campo especializadas em promoções de vendas e pós vendas, através de modelos personalizados, flexíveis e ágeis.

Com foco voltado para alta performance, contamos com nosso Sistema Mobile, que permite gerenciar, exportar e acompanhar métricas relacionadas aos indicadores de desempenho. Tudo isso na palma da sua mão!

Nosso compromisso é ampliar a visibilidade, impulsionar vendas, garantir que produtos, marcas e categorias estejam estrategicamente posicionados a disposição do shopper.



@conceitobrasil

ATIVAÇÃO  
DE MARCA

AÇÕES  
ABORDAGEM

PROMOTORES  
EXCLUSIVOS

PROMOTORES  
COMPARTILHADOS

[www.conceitobrasil.com.br](http://www.conceitobrasil.com.br)

Av. Luiz Viana Filho, 6462  
10º andar - Salvador/BA.

71 3022-0055  
71 3255-0044

contato@conceitobrasil.com.br

# Soluções completas em impressão para seu produto se destacar

A Santa Marta é uma indústria gráfica que oferece, há mais de 57 anos, soluções completas em impressão. Seu parque gráfico de João Pessoa/PB é especializado na produção de embalagens e rótulos em papel para os mais variados segmentos. E está completamente estruturado para oferecer a você os melhores recursos, com toda a qualidade e segurança que o processo exige, desde o recebimento dos insumos até a entrega do produto em suas mãos.

INDÚSTRIA GRÁFICA  
**SANTA MARTA**



Impressão Plana



Alimentação dos Cartuchos



Processo de Acondicionamento



Encaixotamento



Corte e Vinco



Bobina



Somos uma indústria que produz embalagens de papel e distribui para todo o Norte-Nordeste

A Indústria Gráfica Santa Marta também faz todo o acompanhamento pós-entrega, continuando ao lado do cliente, ajudando-o a entender e a controlar seu próprio estoque. Com a Santa Marta como seu fornecedor, você ganha uma aliada na logística, no controle do seu estoque e, principalmente, em atingir uma das metas para 2025: packaging circular, menos consumo de insumos plásticos, maior investimento em embalagens retornáveis de papel. Entregamos inovação com sustentabilidade.



Corte e Vinco



Laboratório GSM



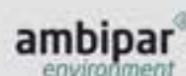
Estoque



Área de Impressos Cercada



O Selo FSC é a garantia de que a madeira utilizada na fabricação dos nossos papéis provem de florestas manejadas de maneira ambientalmente corretas, socialmente justa e economicamente viável.



Nossa parceria com a Ambipar Environment nos ajuda com a gestão correta e sustentável dos nossos resíduos industriais.



Fomos certificados com o Certificado de Energia Renovável 2023. No último ano, reduzimos a emissão de CO<sub>2</sub> em 619,1 toneladas, o equivalente a 4.334 árvores em 30 anos num projeto de reflorestamento.

Unidade João Pessoa/PB

Rua Hortêncio Ribeiro de Luna, 3333,  
CEP: 58081-400, Distrito Industrial.  
Tel.: +55 83 2106-2200.

santamartaind  
santamartaind.com.br

INDÚSTRIA GRÁFICA  
**SANTA MARTA**

# Empresa Baiana é referência em Energia Solar, a **Lobo Soluções** vem se destacando em todo estado.



Sendo pioneira com mais de 10 anos de atuação no mercado, a **Lobo Soluções** emerge como uma líder inovadora no setor de energia solar, com atuação em mais de **160 cidades** da Bahia, a empresa tem transformado a percepção e utilização da energia solar, atendendo clientes residenciais, comerciais, rurais e até industriais.

#### História de Sucesso

Fundada por Abdernado Lobo, conhecido como **"Big Lobo"**, a Lobo Soluções nasceu com a missão de levar energia sustentável e soluções de engenharia de alta qualidade para toda a Bahia. Inspirado pela frase:

**"Faz teu nome"**, Big Lobo instaurou uma cultura de excelência, inovação e geração de novas oportunidades, o mesmo faz questão de ressaltar que esses são os pilares desta empresa.

#### Missão e Visão

**Missão:** Oferecer soluções sustentáveis e inovadoras em energia solar e engenharia, proporcionando economia e eficiência para nossos clientes.

**Visão:** Tornar-se uma referência nacional em energia solar e engenharia, promovendo o uso de energias renováveis e contribuindo para um futuro mais sustentável.



## Diferenciais Competitivos

Com uma sólida experiência de 10 anos no mercado, a Lobo Soluções oferece soluções confiáveis e inovadoras, utilizando tecnologia de ponta, a empresa assegura a máxima eficiência e durabilidade dos seus produtos.

Com uma equipe extraordinariamente qualificada, a Lobo Soluções orgulha-se de gerar novas oportunidades e estar sempre aumentando seu time de colaboradores. Nossos profissionais são dedicados, comprometidos em proporcionar uma experiência inigualável ao cliente e em superar todas as expectativas.

A Empresa não investe apenas em tecnologia de ponta, mas também em pessoas, garantindo assim um atendimento personalizado e soluções inovadoras que fazem a diferença no seu dia a dia, a frase **"Deixa o sol pagar a sua conta"**, marca registrada da empresa, ressoa com os clientes da Lobo Soluções, que relatam significativas reduções de custos. A satisfação dos clientes é o testemunho do sucesso contínuo da empresa.

Como sempre inovando, em 2024 a empresa está realizando uma promoção inédita: **DEIXE O SOL PAGAR SUA CONTA E #partiuPARIS**, isso mesmo, a Lobo Soluções

sorteará para seus clientes uma viagem para cidade luz, **Paris com acompanhante e tudo pago**. Já imaginou o sol pagar sua conta ainda te levar para PARIS?

Se você busca soluções eficazes em energia solar e engenharia, a Lobo Soluções é o parceiro ideal. Descubra como podemos transformar seu custo de energia com eficiência e sustentabilidade.

## Lobo Soluções - Deixa o sol pagar a sua conta".



#### Perguntamos ao CEO Big Lobo como é liderar esse time de sucesso.

"É muito gratificante mostrar que podemos, tudo é possível independente de onde estamos, talentos podem ser treinados, toda empresa precisa ter objetivos claros, se tornar referência e buscar evoluir a cada dia, mas uma empresa é feita por pessoas e elas precisam enxergar desta mesma forma, as regras da vida são simples, nós que complicamos, plantar o bem, atrair boas pessoas, cuidar do nosso time, gerar crescimento, não ter medo de ensinar, quem mais ensina mais aprende.

Faça sem esperar qualquer tipo de recompensa, nem mesmo um agradecimento. O sucesso não depende daquilo que você quer ser ou ter, mas de como você age todos os dias. As pessoas podem copiar tudo o que a gente faz, mas não o que a gente é.

Então vai lá e **FAZ TEU NOME**, não tenha medo de abandonar o bom para ir em busca do ótimo.

@big.lobo.fazteunome



LOBO SOLUÇÕES



73 99806-4161

lobo.solucoes

# A VittaCroc está feliz por saber que seus propósitos são realizados todos os dias

Ismael era um estudante de agronomia da UFBA apaixonado por alimentos saudáveis e nutrição. Quando jovem, ele percebeu a importância de uma alimentação balanceada e de qualidade para sua saúde e seu bem-estar. Tudo começou com a paixão de Ismael por granola. Ele decidiu criar sua própria receita, combinando ingredientes naturais e nutricionalmente equilibrados para produzir uma granola única e deliciosa.

Em uma viagem para um congresso de agronomia, Ismael levou consigo um pouco de sua granola caseira para compartilhar com os colegas. O que era para ser apenas um lanche rápido se transformou em um momento especial, quando todos experimentaram a granola e se encantaram com o sabor e a qualidade do produto.

A Granola de Mineirinho (Ismael) foi

um sucesso que se repetia a cada viagem destes estudantes.

Impulsionado pelo feedback positivo dos colegas, Ismael decidiu levar adiante sua paixão pela alimentação saudável e fundar sua própria empresa, com sua namorada Amália, que coincidiu com o nascimento do primeiro filho do casal em 1994.

Foi nesse contexto que o projeto da VittaCroc tornou-se realidade. Uma empresa que começou pequena, mas com projetos inovadores, focados em consciência alimentar e de bem-estar não somente desta família, mas extensiva a todos aqueles que buscavam alternativas mais saudáveis do viver melhor.

## Inovação no uso das cores

Ismael e Amália relembram o início da VittaCroc quando “o desafio maior foi

convencer e vender aos clientes (donos das lojas) de um modo geral, que não conheciam o produto Granola naquela época”. Demonstrar que era um produto rico nutricionalmente e que poderia ser consumido a qualquer hora do dia, de forma prazerosa, já que tinha sido aprovada e validada por amigos, familiares e vizinhança que queriam comprar para uso regular.

Ismael, como bom graneleiro, cuidou e cuida até hoje da área técnica e produção. Amália, administradora, dedicou-se à área administrativa e comercial percebeu que as cores das embalagens poderiam ser mais estimulantes ao consumo e conjuntamente elegeram vermelho e amarelo como cores principais da marca VittaCroc e embalagens dos produtos, quando os “alimentos naturais” daquele momento usavam, exclusivamente, verde, branco e marrom.

Esta inovação para percepção dos consumidores de modo geral foi muito interessante e verificou-se que a granola que era exposta em uma pequena seção, migrou também para a seção de matinais – grande salto para a categoria e para os consumidores que passaram a identificar esta opção de alimento como importante para a saúde.

A VittaCroc não se restringiu à produção de granolas e expandiu seu portfólio para incluir uma variedade de alimentos saudáveis, como achocolatado com açúcar demerara, aveias, linhaças, açúcar mascavo, entre vários outros produtos que promovem um estilo de vida mais equilibrado.

A trajetória de sucesso da VittaCroc continua a promover alimentação saudável de forma positiva ao longo desses 30 anos. É inspirador ver como a empresa

desde seu início optou por ingredientes vegetais (atualmente conhecidos como veganos) nas formulações de seus produtos. Não somente alimentos saudáveis mas também alimentos sem conservantes e sem aditivos químicos, sem glúten, light para atender consumidores que buscavam não somente alimentação equilibrada, mas sustentáveis e focados em saudabilidade.

Percebendo que os investimentos das lojas de varejo nesta categoria de produtos ampliava suas seções com estas opções alimentares aos consumidores que estavam cada vez mais conscientes da importância da saudabilidade em suas vidas, a VittaCroc investiu em novas instalações no ano de 2000, coincidindo novamente com o nascimento de mais um filho do casal Ismael e Amália. Este casal costuma dizer que tem dois filhos e uma filha: é um caso de amor e paixão pelos três.

Com a missão de inspirar hábitos alimentares conscientes e contribuir para o bem-estar dos consumidores e do planeta, a VittaCroc visualiza um futuro em que cada pessoa tenha acesso fácil a opções alimentares saudáveis e deliciosas, promovendo a sustentabilidade e sendo reconhecida como marca de confiança.

Hoje, a VittaCroc é reconhecida por sua dedicação à qualidade, ingredientes naturais e sabor excepcional em todos os seus produtos. A empresa continua a crescer, inspirando pessoas a fazerem escolhas mais saudáveis e conscientes em relação à alimentação.



Essa é a história da VittaCroc, uma empresa que nasceu da paixão por alimentos saudáveis e que continua a nutrir corpos e mentes com seus produtos deliciosos e nutritivos.





## ENERGIA: MERCADO LIVRE DE ENERGIA

**Conheça o mercado livre de energia.**  
Tenha energia renovável e economize de forma simples e sem burocracia

Migração para o mercado livre de energia  
Sem investimento e sem burocracia

Energia de fonte renovável com certificado internacional

Gestão de medição de energia em tempo real  
Carregador de veículos elétrico

A sua chance de escolher o que é melhor para a sua empresa

O Mercado Livre de Energia traz diversos benefícios para pequenas, médias e grandes empresas:

### **Economia:**

Reduza significativamente a conta de energia.

## Mercado Livre de Energia ou Placa Solar?

Ao contrário da instalação de placas solares, cujo retorno do investimento pode levar anos, no Mercado Livre de Energia não há necessidade de gastos com equipamentos ou infraestrutura. A economia começa imediatamente. Além disso, as empresas podem escolher o tipo de energia de acordo com sua demanda e consumo.



## Casos de Sucesso

Apenas a Dlight Solares é referência em fornecer energia renovável para empresas, com grandes parcerias de sucesso, como a UCSal (Universidade Católica de Salvador) e a Rede Bandeirantes Bahia. Essas instituições já estão colhendo os frutos da economia e sustentabilidade proporcionados pelo Mercado Livre de Energia.

## Entre em Contato

Descubra como a Dlight Solares pode transformar o consumo de energia da sua empresa. Calcule quanto você pode economizar e fale conosco hoje mesmo. Juntos, podemos construir um futuro mais sustentável e econômico!

 (71) 3123-5000

## Liberdade

Escolha seu fornecedor e negocie preços, prazos e volumes conforme sua necessidade.

## Previsibilidade:

Tenha controle dos gastos, sem bandeiras tarifárias ou riscos de oscilações de preço no mercado.

## Sustentabilidade:

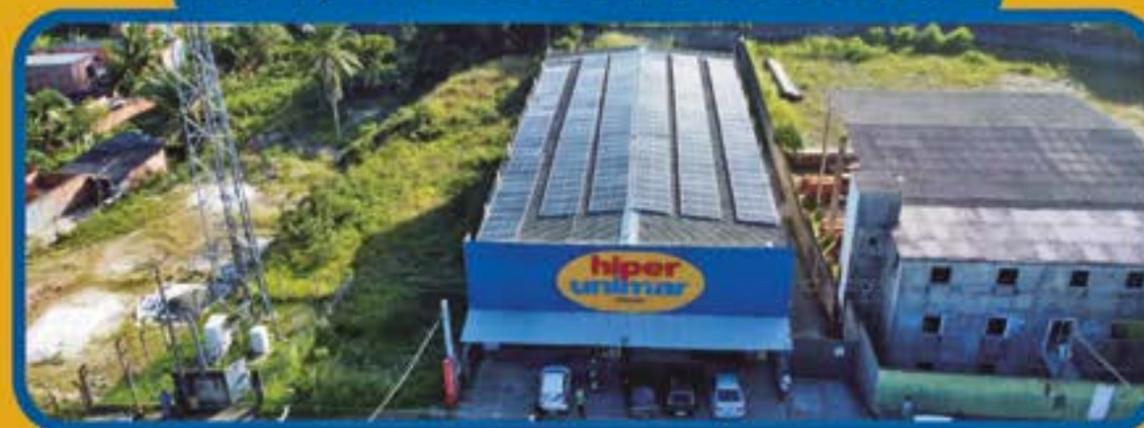
Utilize energia 100% proveniente de fontes renováveis.

## Tecnologia:

Aproveite medidores inteligentes que geram relatórios em tempo real sobre o consumo de energia.

**CALCULE QUANTO PODE ECONOMIZAR**

**FALE CONOSCO**



## Quem pode migrar para o Mercado Livre de Energia?

Empresas conectadas em alta tensão e com fatura de energia a partir de R\$ 8 mil.

# MARATA



AGORA COM  
MAIS FRUTAS!

  @marataoficial  
[www.marata.com.br](http://www.marata.com.br)

Millano tem Queijo Reino,  
Queijo Minas Padrão,  
Queijo Ralado e Manteiga.

ORIGINAL MARCAS  
Representações  
(71) 3016-2320 - 99998-8003



queijosmillano.com.br



REPRESENTANTE  
71 3082-4848  
talita@cabanejas.com.br



71 3392-3811  
comercialguanabara.bahia@gmail.com



71 3450-3754 71 99918-1966 | palumbopres@voil.com.br

# SUMÁRIO

## 116

Vice-presidente da República, Geraldo Alckmin faz palestra na Apas Show 2024

## 126

DPromo, uma agência que faz a sua marca brilhar nos pontos de vendas dos supermercados

# 32



Superbahia tem ampla programação para atender aos supermercadistas



# NOVA ÁGUA SANITÁRIA TEIÚ

Mais facilidade para você e seu negócio!

- ✓ Mais ergonômica
- ✓ Bico dosador\*
- ✓ 100% Reciclável
- ✓ Lacre de segurança\*\*



\*Disponível nas embalagens de 1L. \*\*Disponível nas embalagens de 5L.



Diretor  
e Editor  
Executivo:  
Benneh  
Amorin



ÓRGÃO OFICIAL DE DIVULGAÇÃO  
DA ASSOCIAÇÃO BAIANA DE  
SUPERMERCADOS

JULHO | 2024

PRODUÇÃO E EDIÇÃO

**VIA DIRETA**  
COMUNICAÇÃO

## ENDEREÇOS

### SALVADOR

Avenida Tancredo Neves, 3343, CEMPRES  
- Centro Empresarial Previnor - Caminho  
das Árvores, Sala 609-Bloco B - Salvador  
- BA, CEP 41820-021 - Fones: (71) 3371-  
8467 (71) 9 9112-9967 / (71) 9 9226-0315  
- financeiroviadireta@gmail.com

### SÃO PAULO

R. Domingos Paiva, 152 - Condomínio  
Piscine Station Resort II - Torre Mar  
Vermelho, 607 - Brás, São Paulo - SP -  
CEP 03043-070 -  
Fone: 71 99112-9967  
bennehamor@gmail.comww

### Fundadores:

Jornalistas Benneh Amorin e  
José Benedito Simões

### Diretores:

Benneh Amorin, Cleonice  
Amorim, Euclides Paiva Jr. e  
Janaína Saraiva Amorin

### REDAÇÃO

#### Diretores

#### Administrativo-financeiro:

Cleonice Amorim

Redação: Eraldo Alves e  
Paullo Amanccio

**Comercial:** James Nei Sousa, Antony Amorim,  
Benedito Moreira, Benneh Amorin e Cléo Amorim

**Fotografias:** Alex Fernando Amor Divino, Benneh Amorin, Eraldo  
Alves, Everton Sodré, James Nei Sousa e divulgação

**Textos e reportagens:** Jornalistas Benneh Amorin (DRT/BA - 840),  
Eraldo Alves (DRT/SE-748) e Paullo Amanccio (DRT/BA - 1095)

**Revisão:** Nice Cância

**Programação Visual:** Charles Santana

**Impressão:** Gráfica Santa Marta - João Pessoa/Paraíba

**Tiragem desta edição:** 10 mil exemplares.

## PRODUTORA TV E VÍDEO E PROJETOS ESPECIAIS

**Diretores:** Anthony Amorim, Benneh Amorin, Nelson Rocha e  
Rômulo Portela

**Super Cozinha:** Chef e Influencer, Gabriel Dalcon

**Super Carrinho:** Anthony Amorim e Benneh Amorin

**Mídias Digitais:** Eraldo Alves

**Cinegrafista e Editor de Vídeos:** Alex Fernando Amor Divino,

## Associação Baiana de Supermercados (Abase)

**PRESIDENTE-FUNDADOR** Mamede Paes Mendonça (in memoriam) • **PRESIDENTE VITALÍCIO/CONSELHEIRO** Ailton de Melo Messias (in memoriam) • **PRESIDENTE** Amanda Vasconcelos • **VICE-PRESIDENTE ADMINISTRATIVOS** - Joel Feldman Júnior • **VICE-PRESIDENTE FINANCEIRO** João Cláudio Andrade Nunes • **VICE-PRESIDENTE DE ABASTECIMENTO**- Sávio Rubens Souza Andrade • **VICE-PRESIDENTE JURÍDICO** - Manuel Inácio da Fonseca • **VICE-PRESIDENTE SINDICAL** - Itamar Góis Fontes • **VICE-PRESIDENTE DE COMUNICAÇÃO** - Miguel de Souza Dantas Filho • **CONSELHO FISCAL EFETIVO**, Jolival José de Andrade, Deise de Oliveira Brandão, Fernando Silva de Andrade Júnior • **SUPLENTE** - Roque Pereira de Oliveira, Aelmo Sampaio de Oliveira e Marcos Antônio Nunes de Oliveira • **DIRETORIA DA ASSEMBLEIA GERAL** Presidente, José Humberto Souza, 1º Secretário, Lucas de Andrade, 2º Secretário, Abdiel Bastos do Amaral • **SINDSUPER** - Presidente - Gabriel Costa • **SUPERINTENDENTE** Mauro Rocha - abasegerencia@abase-ba.org.br • **Gerente Administrativo e Financeiro** Lilian Malta - abaseadm@abase-ba.org.br • **Marketing e Eventos:** marketing@abase-ba.org.br • **Financeiro:** financeiro@abase-ba.org.br

Rua Gilberto Amado, 276, Ed. Mamede Paes Mendonça, Jardim Armação CEP 41750-110 - Salvador/BA  
Tel.: 71 3444-2888 Fax: 71 3444-2870 | www.abase-ba.org.br

# COM OK, VOCÊ FATURA GRANDÃO!



SALGADINHOS  
**OK**  
CHIPS



CONHEÇA AS GRANDES EMBALAGENS DOS SALGADINHOS OK CHIPS.  
A MELHOR OPÇÃO PARA VOCÊ FATURAR MUITO.

okalimentos.com.br salgadinhosokchips

EXPEDIENTE



# 130 ANOS

## SUPER REVISTA COMEMORARÁ ESSA DATA ESPECIAL EM NOVEMBRO

Um marco especial na vida de qualquer empresa: 30 anos de existência. Foi no ano de 1994, que fundamos a Via Direta Editora e Comunicação para editar a Super Revista Abase. O primeiro número foi publicado, depois de árdua labuta, no 18º Encontro Baiano de Supermercados, ocorrido em novembro daquele ano, no Club Méditerranée (Club Med). De lá para cá, são três décadas de trabalho árduo, que culminou, já, com a edição de 348 revistas, enfocando, ao longo do tempo, a história dos supermercados na Bahia, bem como dos seus fornecedores.

Lembrando um pouquinho da história, era uma manhã de sábado, quando encontrei Ana Quintas, então secretária executiva da Abase. Ela me disse: "Benevaldo, estamos com a nossa revista parada e você não quer assumir?". De pronto respondi: "Sim, Ana". Chamei o meu colega Bené Simões e, juntos, assumimos o desafio e, 30 anos depois, a Super Revista

continua no mercado, apesar dos altos e baixos do mercado editorial.

No próximo mês de novembro, completaremos 30 anos e aproveito para lembrar sempre e agradecer todos que nos ajudaram nesta jornada, especialmente àqueles que estão desde o início: Noberto Araújo (Bombril), Nelusko Linguanotto e José Ênio (J Macedo Alimentos), Claudimar Nunes (Orniex), Ebenezer Cavalcanti (Coca-Cola), Mayr Bonassi (Sadia), Marcos Moreira (Pilar), Itamar e Hosanah (Sogeral), Kunt Hulsmann (Antarctica) e Valfrides Tadeu Representações (Arroz Saman). Esses foram os que estiveram nas primeiras edições e continuaram por muito tempo.

Não podemos deixar de agradecer e lembrar do apoio irrestrito de Ana Quintas, Ailton de Melo Messias (presidente) e de Adelindo Kfoury, jornalista, escritor e assessor da presidência da Abase. Obrigado a todos e os demais, ao longo dos 30 anos também.



**A QUALQUER HORA, AUROGETS AURORA.**



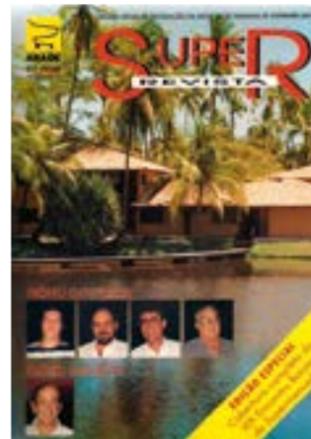
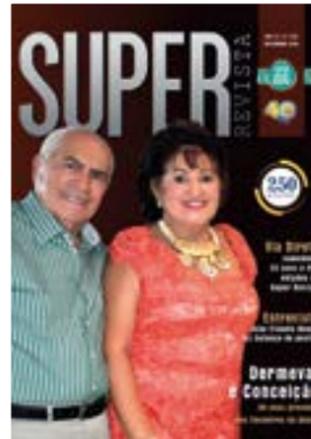
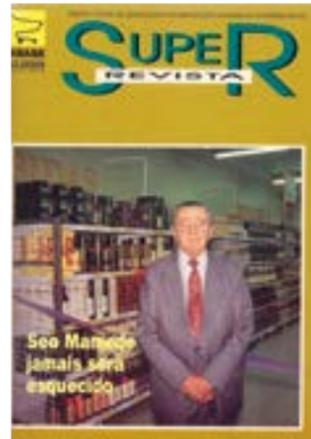
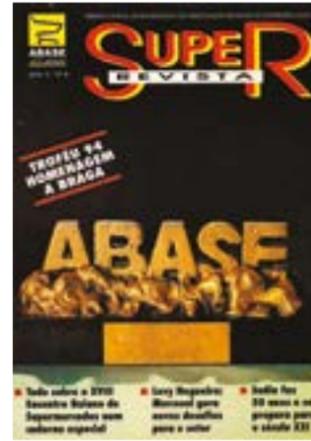
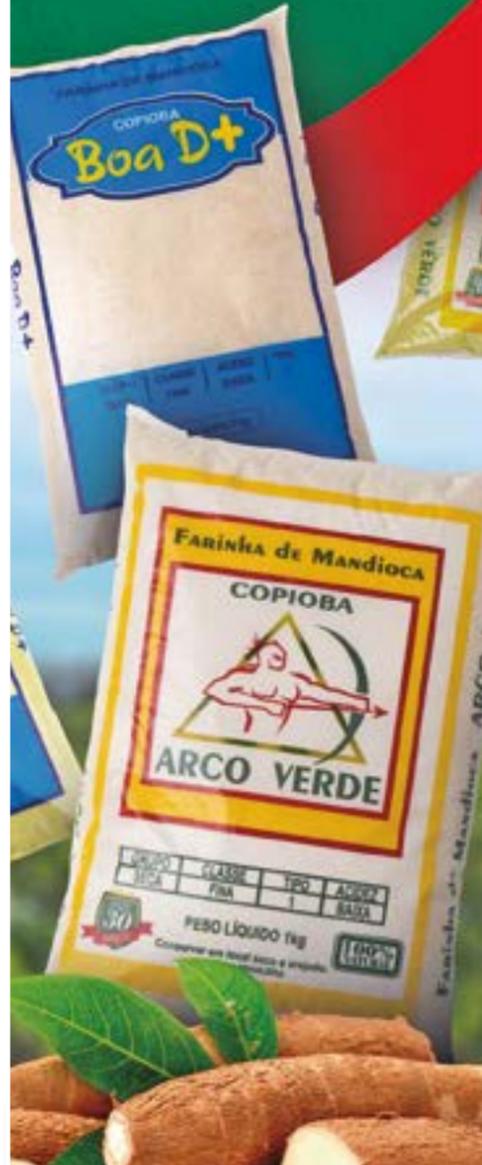
[www.auroraalimentos.com.br](http://www.auroraalimentos.com.br)  
[www.facebook.com/auroraalimentosoficial](https://www.facebook.com/auroraalimentosoficial)  
[www.instagram.com/auroraalimentos](https://www.instagram.com/auroraalimentos)



Escolher a **Farinha Arco Verde** é optar pela excelência, consistência e pureza.

Combinação de tecnologia avançada e tradição artesanal.

**A FARINHA TRADICIONAL DO BRASIL.**



A mais vendida no **Nordeste**, agora com fábrica na **Bahia**.

[www.sujousadragao.com](http://www.sujousadragao.com) / @sujousadragao



## DIFERENCIAIS DO CHARÃO ASSOCIADOS QUE CONQUISTARAM OS SUPERMERCADOS BAIANOS



**RODRIGO CHARÃO - CEO**

**Super Revista** - O que o escritório Charão Associados pode oferecer como diferencial para o supermercadista?

**Rodrigo Charão** - No escritório Charão Associados estamos dedicados a oferecer diferenciais significativos para supermercadistas. Contamos com mais de trinta profissionais especializados nos segmentos atacadista e varejista de alimentos, atendendo todos os segmentos da advocacia, garantindo atendimento personalizado e completo, abrangendo todas as necessidades específicas das empresas e empresários. Quem nos contrata não recebe apenas assessoria jurídica, mas sim, uma parceria estratégica que impulsiona o negócio do cliente.

**SR** - Quais as maiores demandas que o setor supermercadista tem hoje na área jurídica?

**RC** - O setor supermercadista possui características particulares, o que o faz enfrentar desafios que exigem profissionais com expertise no segmento para que seja possível os superar. De maneira geral, as demandas tributárias, tanto consultivas quanto contenciosas, são recorrentes por conta do elevado número de itens comercializados e da complexidade da legislação envolvendo o assunto. O escritório Charão Associados conta com a expertise de vários anos e o atendimento a mais de 12 redes de supermercados e mais de 200 lojas. Temos como filosofia a atuação preventiva somada a característica propositiva, ou seja, com o planejamento e a implementação operacional implementada pela nossa equipe. Essa característica, junto com outras agregadas pelo nosso escritório, permite que alcancemos os melhores benefícios econômicos para nossos clientes. Nosso compromisso é proporcionar soluções que não apenas superem desafios, mas também fortaleçam operações e protejam interesses.

**SR** - Qual a estrutura hoje do Charão Associados para atender as demandas dos seus clientes?

**RC** - Contamos com moderna e ampla sede no coração de Salvador, além de pontos de atendimento em diversas cidades do interior da Bahia e em outros Estados. Nossa equipe de advogados é altamente qualificada, contando com profissionais de grande expertise técnica e até mesmo acadêmica, visto que alguns de nossos advogados são professores universitários e de cursos de especialização em suas áreas do Direito. Também fazemos investimentos constantes em tecnologia, de forma a otimizar resultados aos nossos clientes, trazer maior segurança, agilidade e precisão. Estamos prontos para oferecer suporte abrangente, desde a consultoria preventiva até a representação em negociações complexas e litígios estratégicos.

**SR** - Quais as redes atendidas pelo

Charão Associados?

**RC** - Na Bahia, a Charão Associados tem como clientes as seguintes Redes de Supermercado: Novo Mix, Rede Fort, Mix Bahia, Total Supermercados, Total Atacado, Mais Supermercados, Supermix, Cesta do Povo, Grupo São Roque, Rede Kinze, Max Argolo, Santa Terezinha Supermercados e Brasil Supermercados, além do Grupo Aliança, que representa o interesse de diversas Redes Supermercadistas. Também atendemos Redes no Rio Grande do Sul, São Paulo e Pernambuco.

**SR** - Onde o supermercadista pode procurar o Charão Associados, além de Salvador?

**RC** - Além de nossa presença em Salvador, estamos estrategicamente posicionados em toda Região Metropolitana, Feira de Santana, Vitória da Conquista, Barreiras, Itabuna, Capim Grosso, Jacobina, Santo Antônio de Jesus, Alagoinhas e diversas outras localidades chave. Além do plano de expansão em prática no interior do Estado da Bahia, estamos prestando nossos serviços nos Estados do Rio Grande do Sul, São Paulo, Pernambuco, Minas Gerais, Sergipe, Ceará e Distrito Federal. Apesar do crescimento, nosso foco é na qualidade e atendimento personalizado, característica que jamais abandonaremos.

**SR** - Além da área supermercadista, quais as outras áreas de atuação do Charão Associados?

**RC** - O escritório Charão Associados, além de nossa expertise no setor supermercadista, também se destaca nos segmentos da construção civil, materiais de construção, imobiliário, comércio farmacêutico, indústria de alimentos, indústria de embalagens e máquinas, empresas de tecnologia e telecomunicações, frigoríficos e agronegócio.

**SR** - Temos notado diversos supermercadistas recomendando o escritório Charão Associados. Além dos aspectos que já conversamos, o que mais tem levado a tal reconhecimento?

**RC** - A contratação dos serviços do escritório Charão Associados tem sido percebida como reconhecimento da profissionalização do negócio dos nossos clientes, já que com o mercado cada vez mais competitivo se torna imprescindível formar parcerias estratégicas com quem está comprometido com qualidade, assertividade, agilidade e segurança, bem como em trazer resultados econômicos. Uma característica comumente citada é que nós temos o "sentimento de dono" e quebramos obstáculos para buscar a satisfação dos objetivos dos nossos clientes. A percepção do investimento feito na nossa contratação é evidente à medida em que potencializamos os resultados dos nossos clientes, o que garante crescimento com lucratividade para quem conta com a nossa parceria.

## NOSSA EQUIPE



# NOSSA ESTRUTURA



TEMOS A HONRA DE TER O GRUPO  
ALIANÇA E SEUS ASSOCIADOS  
COMO NOSSOS CLIENTES

CHARÃO  
ASSOCIADOS

Rua Arthur de Azevêdo Machado,  
1225 - Civil Towers, Torre Cirrus,  
11º Andar - Salvador/BA,  
CEP 41770-790  
(71) 3111-9418 (71) 9 9916-5370  
contato@charao.adv.

## Graça Dias Branco da Escóssia recebe Troféu Martim Soares Moreno



Graça recebe a honraria das mãos do Francisco Brandão e do vice-cônsul de Portugal, Rui Nuno

No dia 15 de junho, a empresária Graça Dias Branco da Escóssia, vice-presidente Financeira da M. Dias Branco, foi agraciada com o Troféu Martim Soares Moreno. A cerimônia ocorreu durante a celebração do Dia de Portugal, de Camões e das Comunidades Portuguesas, realizada na Sociedade Beneficente Portuguesa Dous de Fevereiro, em Fortaleza/CE. O evento também homenageou Armando Abreu, presidente da Qair Brasil e fundador da Abeeólica (Associação Brasileira de Energia Eólica).

Promovida pela Câmara Brasil-Portugal no Ceará, pela Sociedade Beneficente Portuguesa Dous de Fevereiro e pelo vice-consulado de Portugal no Ceará, a entrega do Troféu Martim Soares Moreno visa reconhecer personalidades que contribuem para fortalecer as relações luso-brasileiras. O prêmio é uma celebração anual que destaca aqueles que promovem a união cultural, social e econômica entre os dois países.

Em seu discurso, Graça fez referência ao avô português, Manuel Dias Branco, e ao pai, Ivens Dias Branco

Durante seu discurso de agradecimento, Graça Dias Branco expressou sua gratidão à Sociedade Beneficente Portuguesa Dous de Fevereiro, instituição que, desde 1872, tem sido um baluarte de beneficência, cultura, arte e valores luso-brasileiros. “É uma honra ver a continuidade deste legado e poder contribuir com ele. Este reconhecimento é para mim um símbolo de amizade, de cooperação e de laços sólidos entre Portugal e o Ceará, laços que me orgulho em fortalecer e perpetuar,” afirmou.

Em sua fala, Graça lembrou ainda da profunda ligação de seu avô, Manuel Dias Branco, com Portugal, país que ele considerava uma fonte constante de inspiração e valores. “Portugal não era apenas um ponto de origem para ele, mas uma fonte constante de inspiração e valores que ele carregou e difundiu no Brasil. É com este mesmo espírito que recebo esta homenagem, renovando nosso compromisso de manter vivos e fortes os vínculos que unem Brasil e Portugal”, disse.

Graça também fez uma menção especial ao seu pai, Ivens Dias Branco, que recebeu o mesmo troféu em 2012. “Seu exemplo de dedicação e amor às relações entre Portugal e o Ceará é uma inspiração constante para mim. Seu legado é uma bússola que guia minhas ações e meu compromisso com estas relações que tanto prezamos,” destacou. (Por Edilson Araújo-site M. Dias Branco. Fotos: Divulgação/, por Eri Nunes).



F 1 - Consuelo, Katiana Pena, prefeito José Sarto, ministro do STJ, Teodoro Silva Santos e Sílvia Parente, representando o marido Fausto Nilo; F 2 - Consuelo Dias Branco, com Herbert, Gisela Vieira, Graça da Escóssia, Luciano, Regina e Luca Dias Branco



## Prefeitura de Fortaleza homenageia Consuelo Dias Branco, viúva de Ivens Dias Branco, com a Medalha Iracema

Em sua 7ª Edição, o reconhecimento foi conferido a quatro personalidades por sua importante contribuição para o desenvolvimento da cidade.

Maior comenda do Poder Executivo Municipal, a Medalha Iracema, outorgada pela Prefeitura de Fortaleza no dia 18 de abril, integra as comemorações alusivas ao Aniversário de 298 anos da cidade, completados no dia 13 de abril. Os agraciados foram o ministro do Superior Tribunal de Justiça (STJ), Teodoro Silva Santos; a empresária Maria Consuelo Leão Dias Branco; o arquiteto, compositor e poeta Fausto Nilo Costa Júnior, e a bailarina e diretora geral do Instituto Katiana Pena, Katiana Pena Moraes.

Em seu discurso, o Prefeito José Sarto ressaltou algumas caracte-

terísticas dos homenageados, destacando o talento, a criatividade e o pensamento de luta de cada um deles, o que representa, segundo ele, o verdadeiro espírito de Fortaleza. “Nossos avanços são fruto de muito trabalho, da nossa equipe e de outros que vieram antes, mas são também fruto do trabalho, da dedicação, das pessoas que hoje estamos aqui para homenagear. Pessoas que deram e ainda dão grande contribuição para o desenvolvimento da nossa cidade, pessoas que ajudam a tornar Fortaleza uma cidade mais próspera, mas também mais igualitária, mais justa e mais solidária”, concluiu o prefeito.

Em seu discurso de agradecimento, Consuelo Dias Branco, presidente do Conselho de Administração da M. Dias Branco lembrou o protagonismo de seu saudoso marido, Ivens Dias Branco, ressaltando que ele sempre teve

F 3 e F 4 - Prefeito José Sarto entrega a comenda a Consuelo Dias Branco, que discursa agradecendo pela honraria



# VAREJO SUPERMERCADISTA CHEGA A 1 TRILHÃO DE REAIS DE FATURAMENTO NO BRASIL, APONTA RANKING ABRAS 2024

Mais uma vez a Associação Brasileira de Supermercados reuniu os seus associados para o 3º Smart Market Abras 2024, que aconteceu nos dias 8 e 9 de abril, oportunidade em que foram anunciados os supermercados do Ranking Abras 2024, em uma noite de gala e premiação. No total, o faturamento dos 1.251 supermercados que enviaram os seus faturamentos apurados em 2023, chegou a R\$ 763 bilhões e 600 milhões.

Entretanto, o Smart Market Abras 2024 trouxe uma novidade especial. Com o apoio do Sebrae pode-se fazer uma estimativa aproximada de todo o tamanho do setor varejista supermercadista. Ou seja, além das 1.251 empresas respondentes, que forneceram os dados para mapear o setor, foram incluídos, com o apoio do Sebrae Nacional, todas as empresas do Simples Nacional, contribuindo para demonstrar o quão grande e forte é o setor supermercadista e, em 2023, segundo o novo estudo, o setor supermercadista alcançou R\$ 1.001,3 trilhão em faturamento.

Isso foi feito por meio da operação de todos os seus formatos e canais de distribuição (supermercado, hipermercado, atacarejo, mercado de vizinhança, e-commerce e pequenas empresas do Simples Nacional). O resultado registrado no ano passado representa 9,02% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional. Este desempenho positivo foi obtido a partir da operação de um universo de estabelecimentos que também cresceu, chegando a um total de 414.663 lojas em todo o País; 9 milhões de empregos diretos e indiretos, que recebem diariamente cerca de 30 milhões que passam pelos caixas dos supermercados.

Além do acréscimo das pequenas empresas, notou-se que a maioria das redes supermercadistas se empenhou em expandir seus negócios, seja pela abertura de novas lojas, aquisição de outras ou até mesmo com fusão de empresas. Por esse estudo, o total de faturamento estimado chega a mais de R\$ 1 trilhão.

#### Ciro Gomes e a produtividade

Na noite de abertura do Smart Market houve uma palestra do ex-governador do Ceará, ex-ministro e ex-presidenciável, **Ciro Gomes**, que falou sobre “Como desatar o nó da produtividade

no Brasil?” que na sua avaliação os desafios apontam caminhos para que os empresários façam sua parte independentemente da ação do Estado. Complementando o evento dos dois dias, houve a Premiação dos Profissionais do Ano e a entrega dos certificados aos 30 maiores supermercados do Brasil.

O presidente da Abras, João Galassi, foi o anfitrião do Smart Market, salientando que ele é um evento voltado para dentro, somente com supermercadistas debatendo indicadores de performance. “Esta terceira edição é um MBA ao vivo, com cada painel mostrando o indicador de preferência dos participantes e as melhores práticas para mover o ponteiro daquele indicador”, acrescentou.

#### Prêmio para as 30 maiores empresas

Na noite de gala da divulgação do Ranking Abras 2024, foram premiadas, com um certificado, as 30 maiores empresas do setor no Brasil. Vale lembrar que entre essas 30 tem uma da Bahia, Atakadão Atacarejo, em 24º lugar e mais três do Nordeste, que são elas: Grupo Mateus, do Maranhão, 3ª maior rede do País; Líder Comércio, do Pará, na 20ª posição; e o Novo Ata-



carejo, de Pernambuco, na 21ª posição. Vale salientar que o Grupo Mateus e o Novo Atacarejo fizeram uma jointventure para operar em conjunto. Entre os 50 maiores, aparece o Nordeste Supermercados, do Rio Grande do Norte, na 47ª posição.

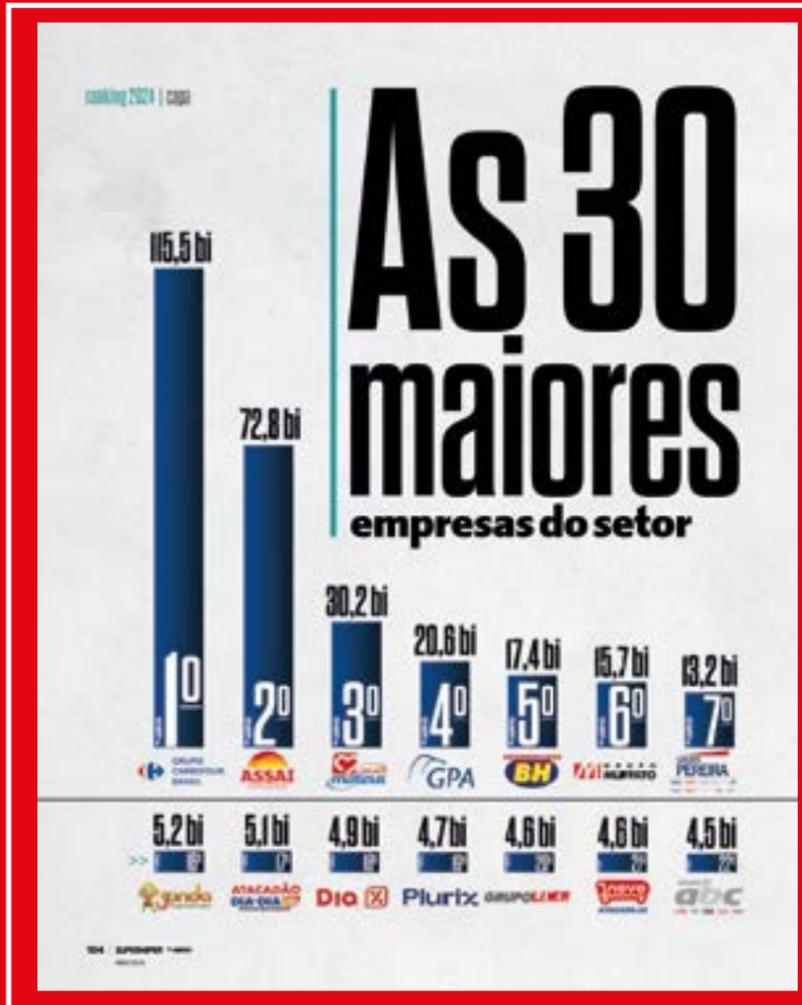
Continuando. Entre a lista das 100 maiores da Abras, encontramos ainda mais 15 redes, nordestinas, assim relacionadas, com suas respectivas posições: RMC Comércio, Rio Grande do Norte, 99ª; Super-

mercado Queiroz, Rio Grande do Norte, 56ª; Supermercado Cometá, Ceará, 59ª; ACDA Importação e Exportação, Acre, 66ª; Âncora Distribuidora, Ceará, 72ª; Supermercado Família, Pernambuco, 74ª; Grupo Preço Baixo, Pará, 76ª; a seguir RedeMix, Bahia, 77ª; Hiperideal, Bahia, 84ª; Gomes Paixão, Paraíba, 86ª; Distribuição de Alimentos Vanguarda, Piauí, 88ª; Econômico Comércio, Pará, 98ª; Nosso Atacarejo, Rio Grande do Norte, 99ª.

Logo a seguir, beirando o faturamento das 100 maiores, vem Hiper Compras, Bahia, 101ª; Novo Mix Atacado, Bahia, 104ª; RF Atacado, Bahia, 106ª; Bom Vizinho Distribuidora, Ceará, 107ª; Quarteto Supermercados, Tocantins; 111ª; Centerbox Supermercados, Ceará, 116ª; MWN Comercial e Alimentos, Ceará, 119ª. E ainda, com faturamento acima de R\$ 500 milhões, temos nas regiões Norte e Nordeste: Bonanza Supermercados, Pernambuco, 131ª colocação.



# AS 30 MAIORES EMPRESAS DO SETOR SUPERMERCADISTA DO BRASIL



O Ranking Abras 2024 apurou que o faturamento das 30 maiores empresas do setor supermercadista no Brasil somou R\$ 415 bilhões e 342 milhões, em 2023. Liderando o Ranking está o Carrefour, que tem a sua maior força centrada no desempenho das suas lojas de cash & carry, com a bandeira Atacadão. O seu faturamento chegou a R\$ 115 bilhões e 473 milhões. Juntando-se as lojas Atacadão com as que operam com a bandeira Carrefour, o grupo francês tem, espalhadas pelo Brasil, 1.188 lojas e 73.784 funcionários.

Em segundo lugar, atuando somente com lojas tipo atacarejo, está o Assaí. O seu faturamento chegou a 72 bilhões e 785 milhões. São 288 lojas no País e 80.350 colaboradores. O terceiro lugar é um destaque nordestino: o Grupo Mateus, do Maranhão, com um faturamento de R\$ 30 bilhões e 245 milhões e um contingente de 57.391 empregados. OBS: Esses dados são referentes ao ano de 2023.



O QUE É QUE NA BAHIA TEM?  
QUE É QUE NA BAHIA TEM?  
TEM SABOR E QUALIDADE TEM  
TEM SUINCO NA MESA TEM

MAINHA,  
EXPERIMENTE!



**CARNE SUÍNA  
SÓ DÁ SUINCO**



# SÃO PAULO TEM QUASE 50%

## Participação de cada estado em receita e quantidade de lojas

Class. 2023	Estado	Faturamento (em R\$)*	%	Lojas	%
1	SP	281.642.410.675	46,7	5.137	45,9
2	MG	68.365.879.595	11,3	1.239	11,1
3	RS	40.759.009.121	6,8	1.042	9,3
4	PR	33.294.526.129	5,5	487	4,4
5	SC	33.272.520.398	5,5	573	5,1
6	PA	19.554.074.901	3,2	165	1,4
7	DF	18.076.456.181	3,0	138	1,2
8	MA	17.804.359.295	3,0	151	1,3
9	RJ	13.580.263.426	2,3	324	2,9
10	BA	13.555.320.789	2,2	326	2,9
11	PE	12.528.310.045	2,1	209	1,9
12	CE	10.464.049.184	1,7	375	2,8
13	RN	6.093.619.754	1,0	104	0,9
14	MS	5.721.337.482	0,9	791	7,1
15	GO	5.446.297.772	0,9	200	1,8
16	MT	4.729.292.250	0,8	87	0,8
17	ES	4.077.995.330	0,7	109	1,0
18	PB	3.738.324.795	0,6	126	1,1
19	PI	3.207.307.261	0,5	103	0,9
20	AL	1.929.781.789	0,3	44	0,4
21	AC	1.815.351.141	0,3	78	0,7
22	TO	1.069.041.525	0,2	25	0,2
23	AP	985.973.526	0,2	20	0,2
24	RO	378.638.289	0,1	11	0,1
25	SE	275.367.564	0,0	24	0,2
26	AM	262.795.650	0,0	20	0,2
27	RR	109.470.652	0,0	2	0,0
<b>Total</b>		<b>602.676.974.518</b>	<b>100</b>	<b>11.190</b>	<b>100</b>

\*Contempla o total de lojas das 1251 empresas respondentes do Ranking ABRAS

Seo (assim mesmo) Mamede Paes Mendonça, com quem trabalhei como assessor de imprensa, costumava dizer, quando lhe perguntavam por que ele queria abrir loja em São Paulo? E ele no seu jeito simples, mas sagaz, respondia: "São Paulo é um País. São Paulo é o Reis" (essa é uma expressão muito usada antigamente, quando se queria referir a uma coisa boa).

Pois é! Seo Mamede inaugurou a sua primeira loja em São Paulo, em 1984 (até hoje lá, com bandeira agora do Assaí, antes era Extra), na Av. Condessa Elizabeth de Robiano, 5500. Depois vieram outras, como a da Avenida das Nações, Marginal Pinheiros, também hoje Carrefour Hipermercados.

Essa conversa toda é para respaldar e justificar a importância de São Paulo, capital e interior, no cenário econômico nacional. Somente, como se pode comprovar ao lado, no setor varejista de supermercado o estado detém 46,7% de participação. Isso comprova que o estado é o mais estruturado no setor supermercadista do Brasil. Ou seja, boa parte do abastecimento das famílias paulistas são abastecidas através do canal supermercado. Pelo Ranking Abras, a Bahia vem em 10º lugar, com 2,2%, logo atrás do Rio de Janeiro, com 2,3%. Minas tem 11,3% e Rio Grande do Sul, 6,8%.

# SÃO BRAZ. QUALIDADE E SABOR PARA A VIDA DAS PESSOAS.



Ao longo de sete décadas de história, a São Braz é referência na indústria de alimentos do Nordeste. Sua jornada de sucesso é marcada por constante inovação e investimentos em tecnologia e no desenvolvimento humano. Em seu portfólio, oferece mais de 200 opções de itens que chegam diariamente à mesa de milhões de consumidores. Marcas como Novomilho e Pippo's Vitaminado estão entre as favoritas em seus segmentos, assim como a granola, os temperos e coloríficos e a linha completa de cafês São Braz. É hora de proporcionar essa qualidade aos seus clientes e garantir sucesso em suas prateleiras.



- QUALIDADE NO PÓS-VENDA • PONTUALIDADE NA ENTREGA • PRESENÇA NO PDV
- INVESTIMENTO CONSTANTE EM MÍDIA (TV, RÁDIO, DIGITAL E MÍDIA EXTERIOR)



## Participação dos estados no faturamento (%)



## ■ QUEM É QUEM NA BAHIA NO RANKING 2024?

# ATAKAREJO É O DESTAQUE, COM R\$ 4,3 BI

Com crescimento constante, ano a ano, o Atacadão Atakarejo, fundado por Teobaldo Luís da Costa, baiano do bairro de classe média baixa, Nordeste de Amaralina, na capital baiana, hoje é destaque nacional. Não somente pelos R\$ 4,3 bi de faturamento em 2023, mas pelo potencial de crescimento que passou a ter com a venda de parte de seu controle para o Grupo Pátria Investimentos.

O Pátria é um fundo global de investimentos e, para diversificar seus negócios, no Brasil e América Latina, viu no segmento de cash & carry, uma boa oportunidade. Com fôlego, Teobaldo, que continua à frente da administração, apesar de ser minoritário, com 44%. A ordem agora é crescer e este ano já foram inauguradas várias lojas no interior da Bahia. O Nordeste é o próximo passo.

A transação comercial ocorreu no final do ano passado e girou em torno de R\$ 700 milhões. Imediatamente, além de continuar com a expansão das lojas no Estado da Bahia,

o Pátria, com os recursos aportados, estará estruturando a parte financeira da rede baiana, cuja dívida estava alavancada (2 vezes o valor do Ebitda). A meta é ir equacionando as dívidas de curto prazo.

O Grupo Pátria Investimentos, com essa aquisição, a primeira na modalidade de atacarejo, soma-se a outras aquisições no setor supermercadista, entre as quais, cadeia Boa Supermercados, de Jundiá, com 13 lojas, Superpão (PR), que possui cerca de 30 lojas, a catarinense Supermercados Germânia, de São Bento do Sul, com seis pontos; e o Avenida Supermercados, que possui 21 lojas no interior de São Paulo.

Com R\$ 140 bilhões em ativos, o objetivo do Pátria, segundo comunicado público, é buscar associações com líderes regionais para formar o maior grupo supermercadista do Brasil. Com relação aos planos com o Atakarejo, a meta é expandir para se chegar a 50 lojas nos próximos cinco anos.



Class. BR 2024	Class. BR 2023	Class. UF	Class. Reg.	Razão Social	UF	Faturamento Bruto em 2023 (R\$)	Nº de lojas	Nº de check-outs	Área de vendas	Nº de funcionários
24	24	1	3	ATAKAREJO DISTRIBUIDOR DE ALIMENTOS E BEBIDAS S.A.	BA	4.309.729.161	30	777	118.771	6.098
77	66	2	11	RMIX COMÉRCIO DE GÊNEROS ALIMENTÍCIOS LTDA.	BA	1.008.256.634	17	191	15.800	2.047
84	82	3	12	HIPERIDÉAL EMPREENDIMENTOS LTDA.	BA	892.919.106	23	246	24.563	3.084
101	Nova	4	16	HIPER COMPRAS ATACADO E DISTRIBUIÇÃO DE ALIMENTOS	BA	688.013.496	15	114	27.600	763
104	94	5	17	NOVO MIX ATACADO DE ALIMENTOS S.A.	BA	682.399.309	21	205	16.601	1.463
106	Nova	6	18	R.F. ATACADO DE ALIMENTOS S.A.	BA	661.824.054	41	227	17.309	1.375
215	Nova	7	32	ITÃO SUPERMERCADO IMP. EXP. S.A.	BA	241.355.736	4	73	11.934	576
297	266	8	48	SUPERMERCADO E.F.C.E. PEREIRA LTDA.	BA	125.000.000	5	44	5.000	230
362	309	9	59	CORREIA ANDRADE SUPERMERCADO LTDA.	BA	85.800.732	2	16	2.150	225
386	337	10	63	ROBERTO ALMEIDA DOS SANTOS LTDA.	BA	77.633.752	2	22	2.450	167
402	Nova	11	67	KINZE DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS LTDA.	BA	70.650.000	15	45	4.500	150
461	388	12	75	CRIO ALIMENTOS LTDA.	BA	51.004.000	1	14	960	108
509	475	13	79	COMERCIAL DE ALIM. FLOR DA CHAPADA LTDA.	BA	39.000.000	1	11	1.400	83
527	583	14	86	IRMÃOS VIAZ & CIA. LTDA.	BA	35.500.000	1	10	950	50
559	563	15	91	A.N.G. SUPERMERCADOS LTDA.	BA	31.000.000	1	6	1.300	40
560	Nova	16	92	M.R.A. COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	BA	30.950.551	1	9	1.100	57
602	Nova	17	99	M.B.J. COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	BA	24.948.759	1	8	600	42
679	554	18	104	C & B SUPERMERCADOS LTDA.	BA	23.530.000	4	14	1.200	50
621	Nova	19	105	MIX BAHIA CAMAÇARI LTDA.	BA	23.208.234	1	6	300	40
654	697	20	111	LUCIANO FIGUEIREDO MINIMERCADO - ME	BA	20.445.401	1	4	340	32
668	Nova	21	115	G.M.S.R. COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	BA	19.607.028	1	7	560	30
716	Nova	22	122	SURPRESA COMÉRCIO DE GÊN. ALIMENTÍCIOS LTDA.	BA	16.272.109	1	5	400	44
732	Nova	23	124	S.D. COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.	BA	15.228.356	1	6	528	28
733	Nova	24	125	SUPER CONTRA COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.	BA	15.212.549	2	11	918	55

Class. BR 2024	Class. BR 2023	Class. UF	Class. Reg.	Razão Social	UF	Faturamento Bruto em 2023 (R\$)	Nº de lojas	Nº de check-outs	Área de vendas	Nº de funcionários
736	Nova	25	126	C.D. COMERCIAL VAREJISTA DE MERCADORIAS LTDA.	BA	15.141.105	1	5	480	15
745	Nova	26	130	I.L. MERCADINHO LTDA. - ME	BA	14.824.640	1	6	405	26
766	Nova	27	135	SUPERMERCADO AVE CARNE LTDA.	BA	14.000.000	1	6	500	27
777	Nova	28	136	SUPERMERCADOS LOGOS LTDA.	BA	13.598.500	1	6	390	43
781	Nova	29	138	MERCEARIA PANIFICADORA IDEAL LTDA.	BA	13.365.200	1	8	550	50
787	Nova	30	140	C.N. SUPERMERCADOS LTDA.	BA	13.009.184	1	5	600	26
796	253	31	141	CASA SANTANA COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	BA	12.800.000	1	5	250	32
798	Nova	32	143	J.M.D. COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	BA	12.733.367	1	7	432	43
814	Nova	33	144	S.C. DE OLIVEIRA COM. DE ALIMENTOS	BA	11.778.355	1	7	492	35
827	Nova	34	147	S.S.M. SANTOS COMERCIAL LTDA.	BA	11.301.736	1	4	350	18
861	Nova	35	153	MERCADO E LANCHONETE J.C. LTDA.	BA	9.973.022	1	4	380	37
870	871	36	156	SUPERMERCADO FAGUNDES LTDA.	BA	9.600.000	1	7	1.000	31
887	873	37	158	JOSÉ ARNALDO DA SILVA DE PAULO AFONSO	BA	8.992.312	1	4	100	27
891	965	38	159	GILVERLAN BARBOSA SOUTO	BA	8.800.000	1	5	500	30
979	Nova	39	163	SUPERMERCADO ARATU LTDA.	BA	7.968.644	1	5	300	27
920	959	40	164	ADAMASTOR DE LIMA COBREIA LEITE	BA	7.840.148	1	4	180	9
921	897	41	165	PRDARIA E MERCEARIA SÃO JOSÉ LTDA.	BA	7.832.000	1	4	450	38
922	Nova	42	166	L.S.A. COMERCIAL DE ALIMENTOS LTDA.	BA	7.826.298	1	4	360	32
925	Nova	43	167	VAN MIX COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.	BA	7.769.911	1	5	480	27
931	892	44	168	CALIFÓRNIA COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.	BA	7.512.315	1	4	450	35
951	Nova	45	174	FIGUEIREDOS COMÉRCIO DE GÊNEROS ALIMENTÍCIOS LTDA.	BA	6.666.688	1	3	375	20
955	925	46	175	COMERCIAL ALIM. PARAGUAI LTDA.	BA	6.548.964	1	3	360	12
956	935	47	176	MINIMERCADO BANDEIRANTE LTDA.	BA	6.500.000	1	3	300	12
1.041	Nova	48	190	MIX PIRAJÁ BAHIA - EREJI	BA	3.946.216	1	4	450	24
1.050	Nova	49	193	ATACADÃO DAS POLPAS E CONGELADOS LTDA.	BA	3.600.000	1	2	330	12
1.054	1.042	50	194	IVANILDO JOSÉ LIMA DO NASCIMENTO - ME	BA	3.500.000	1	2	180	19
1.066	1.037	51	196	OLIVEIRA REDE DE ALIMENTOS LTDA.	BA	3.300.000	1	4	350	26
1.078	1.077	52	200	DIAS BARBOSA VAREJOS LTDA.	BA	3.000.000	1	2	380	8
1.109	978	53	205	ÁLVARO PEREIRA DE NOVAES	BA	2.080.000	3	4	603	22
1.120	1.061	54	206	A.S. CERQUEIRA SUPERMERCADO LTDA.	BA	1.820.000	1	2	500	12
1.151	1.145	55	210	JOSÉ DA SILVA SOUZA DE CASA NOVA E CIA. LTDA. - EPP	BA	1.400.000	1	2	200	8
1.165	1.174	56	211	CARDOSO & MATOS LTDA. - ME	BA	1.300.000	1	2	120	11
1.206	Nova	57	216	EMPÓRIO DA SUKA MERCEARIA LTDA.	BA	600.000	2	4	350	5
1.226	Nova	58	219	L. LEAL COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	BA	350.000	1	3	270	6
1.230	1.220	59	220	C.M. DOS SANTOS	BA	320.000	1	2	250	4
1.241	Nova	60	221	SUPERMERCADO OURO VERDE LTDA.	BA	180.000	1	3	200	1

■ QUEM É QUEM NA BAHIA NO RANKING 2024?

## REDEMIX R\$ 1 BILHÃO, HIPERIDEAL R\$ 892 MILHÕES, REDE TOTAL, NOVO MIX, E REDE FORT SÃO REDES QUE SUPERARAM OS R\$ 600 MILHÕES

As outras redes de supermercados regionais, que se destacam no Ranking Abras 2024 são o RedeMix, com R\$ 1 bi e 8 milhões; e o Hiperideal, com R\$ 892 milhões, mas que este ano, vai ultrapassar a casa de R\$ 1 bilhão também. O Hiperideal aportou em Portugal, onde comprou 6 lojas na região da cidade do Porto. Na sequência temos no Ranking da Bahia, as redes Hiper Compra (Total), Novo Mix e Fort Supermercados cujos faturamentos ultrapassaram a casa dos R\$ 600 milhões.

Total, R\$ 688 milhões; Novo Mix, R\$ 682 milhões; e Rede Fort, R\$ 661 milhões. Essas são as denominadas redes regionais, que, através



de centrais de compra, reúne vários proprietários de pequenos supermercados em uma só bandeira e passa a ter faturamento significativo no mercado. Na Bahia, esse movimento foi iniciado nos

anos 2000, sendo a primeira, fundada por Joãosinho, vindo depois o Mix Bahia, Rede Fort, Novo Mix, Cesta do Povo, Novo Varejo, Supermix, Hiper Compras (Total), Corujão, Rede Mais etc.



## ■ QUEM É QUEM NA BAHIA NO RANKING 2024?

**COMPLEMENTANDO O TOP 16, TEMOS ITÃO, R\$ 241 MI; PEREIRA, R\$ 125 MI; SANTO ANTÔNIO, R\$ 85 MI; ROBERTO ALMEIDA, R\$ 71 MI; REDE KINZE, 70 MI; CRID, R\$ 51 MI; FLOR DA CHAPADA, R\$ 39 MI; IRMÃOS VAZ, 35 MI; ANG/ NOGUEIRA, R\$ 31 MI; E MRA COMERCIAL/MB, R\$ 30 MI**

Complementando a lista das 12 maiores da Bahia, que enviaram os seus faturamentos para o Ranking Abras, destacamos ainda, o tradicional Itão, de Itabuna, fundado há 63 anos. Seu faturamento chegou a R\$ 241 milhões. Complementando essas lojas que figuram no Ranking Bahia, temos o Supermercado Pereira, de Santo Amaro, R\$ 125 milhões; e Supermercado Santo Antônio, Vitória da Conquista, R\$ 85 milhões.

Continuando com Roberto Almeida (Hiper São Paulo), Cruz das Almas, R\$ 71 milhões; Rede Kinze Supermercados, Camaçari, orla marítima do município, R\$ 70 milhões; e o Crid Supermercados, Salvador, R\$ 51 milhões; Supermercado Irmãos Vaz, R\$ 35 milhões; ANG Supermercados, Porto Seguro, R\$ 31



milhões; e MRA Comercial de Alimentos, Camaçari, Monte Gordo, R\$ 30 milhões. Essas são as que faturaram acima de 30 milhões de reais.



## Frango de Ouro: Uma História de Crescimento e Qualidade na Avicultura Baiana

### Conheça a empresa que tem conquistado o paladar baiano

Fundada em 1989 em uma pequena residência no centro de Barreiras, no oeste da Bahia, a Frango de Ouro iniciou suas atividades com produção artesanal. Desde então, a empresa expandiu significativamente suas operações, aumentando a capacidade produtiva e mantendo rigorosos padrões de qualidade através de investimentos em maquinário de última geração.

Hoje, consolidada como uma referência no mercado baiano, a Frango de Ouro reafirma seu compromisso com a excelência. A qualidade dos produtos, a pontualidade na entrega e o atendimento "porta a porta" são os pilares que sustentam a empresa. Atualmente, a Frango de Ouro atende majoritariamente o interior da Bahia, mas já planeja expandir sua atuação para o varejo na região metropolitana de Salvador ainda neste ano.

"Nossa empresa processa anualmente mais de 8,5 milhões de aves, utilizando tecnologia de ponta com máquinas de cortes e evisceração automáticas, pioneiras no Norte e Nordeste do Brasil", afirma Nelson Maciel, diretor da Frango de Ouro. "O objetivo para o próximo semestre de 2024 é ampliar nossa presença na região metropolitana de Salvador, onde atualmente operamos exclusivamente no atacado. Nossa participação na SUPERBAHIA será fundamental para nos apresentar e dialogar com esse importante mercado."

Com um rigoroso monitoramento desde o campo até a linha de produção, a Frango de Ouro conta com uma equipe de mais de 400 colaboradores, incluindo mais de 20 profissionais especializados no controle de qualidade em todas as etapas, desde a criação até o abate e processamento das aves. A empresa também garante 100% de rastreabilidade e eficiência na entrega, utilizando uma frota própria composta por mais de 20 caminhões modernos, todos com menos de três anos de uso.



O amplo mix de produtos da Frango de Ouro atende a uma grande variedade de gostos e necessidades culinárias, oferecendo desde produtos in natura, como frango, galinha, cortes e recortes tradicionais, até opções temperadas e embutidos, disponíveis em embalagens food service, bandejas e individuais.

Para mais informações sobre a Frango de Ouro e seus produtos, visite o site [www.frangodeouro.com.br](http://www.frangodeouro.com.br), ou entre em contato pelo telefone (77) 3611-9650.



## QUEM É QUEM NA BAHIA NO RANKING 2024?

**REDES RELEVANTES QUE NÃO CONSTAM NO RANKING ABRAS, SÃO ROQUE (R\$ 239 MI), RONDELLI, CESTA DO POVO, MIX BAHIA, NOVO VAREJO, REDE MAIS, SUPERMIX, CORUJÃO, MERCADINHO PAULISTA E REGIÃO OESTE DA BAHIA ETC.**

A pujança dos supermercados da Bahia não fica apenas nos que enviam os seus faturamentos para o Ranking Abras. Colocamos o faturamento do São Roque que foi extraído do Ranking Abad, em que ele declara que no setor de autosserviço, o seu faturamento é de R\$ 239 milhões, somando um total geral, distribuição, atacado e varejo, de R\$ 541 milhões. Essa fica na região de Feira de Santana e conta com várias lojas de autosserviço na cidade.

Temos, em todas as regiões do Estado, grandes e importantes redes que se destacam na sua região. No sul e extremo sul temos um dos grandes que é o Rondelli e o Cambuí Supermercados. O Rondelli tem 19 lojas, espalhadas por 13 cidades da Bahia (15) e Espírito Santo (4). O Cambuí Supermercados possui 5 lojas na Região de Porto Seguro e Eunápolis.

A Cesta do Povo não informou, mas tem uma relevância muito grande no Estado da Bahia com lojas próprias ou licenciadas e tem como

meta chegar a uma centena. Mix Bahia, Novo Varejo, Rede Mais são redes que com certeza superaram os R\$ 500 milhões de faturamento, no ano passado. Supermix e Corujão também tem sua relevância, mas não divulgaram seus faturamentos.

No interior, várias redes familiares se destacam e dentre aquelas que não enviaram seus faturamentos estão Mercadinho Paulista, Em Euclides da Cunha. Temos o Meira Supermercados, com oito lojas em Ilhéus e duas em Itabuna. De Minas Gerais, chegou Economart, com planos audaciosos. Na Região Oeste, Barreiras e Luiz Eduardo, também tem supermercados com bons faturamentos, entre eles, Guanabara, Raízes, Igacenter, Peixoto, Barateiro, Marabá etc. Ou seja, o setor supermercadista baiano, além dos grandes conglomerados, é composto por milhares de micros, pequenas, médias e grandes empresas, proporcionando emprego e renda.



# VOCÊ É NOSSO CONVIDADO

## 10 A 12 DE JULHO

### CENTRO DE CONVENÇÕES DE SALVADOR, ASA B, STAND F7

### Venha nos visitar e conhecer nossos produtos.



# 2024 SUPERBAHIA



## ■ QUEM É QUEM NO NORTE E NORDESTE NO RANKING 2024?

**MATEUS (MA), LÍDER (PA), NOVO ATACAREJO (PE), ATAKAREJO (BA), ACDA/ARASUPER (AC), NORDESTÃO (RN), R. CARVALHO (PI), FORMOSA (PA), QUEIROZ (RN), COMETA (CE), FARTURA (CE), ÂNCORA/FRANGOLÂNDIA (CE), FAMÍLIA/ARCO-MIX (PE), PREÇO BAIXO (PA) E REDEMIX (BA), COM MAIS DE R\$ 1 BI, E HIPERIDEAL (BA), GOMES PAIXÃO (PB), VANGUARDA (PI), ACIMA DE R\$ 800 MILHÕES DE FATURAMENTO**

Depois dos extintos grupos de supermercados Paes Mendonça Bompreço, as regiões Norte e Nordeste se ressentiam de um grande player supermercadista para fazer frente aos grandes conglomerados nacionais e internacionais. Temos hoje orgulho de ter uma rede como o Grupo Mateus, 3ª do setor no Brasil, e em franco processo de expansão.

Seu faturamento de 2023, foi de R\$ 30 bilhões, mas que, devido a grande expansão, deve chegar a cerca de R\$ 50 bilhões este ano, pois, além de várias inaugurações de lojas, incorporou o Novo Atacarejo de Pernambuco, segunda maior rede da Região Nordeste e 1ª de Pernambuco, com faturamento de R\$ 4 bi e 634 milhões.

Os outros destaques do Norte e Nordeste vêm com o Líder, do Pará, 4 bi 644 milhões; R\$ Atakarejo da Bahia, 4 bi e 309 milhões; Nordestão, do Rio Grande do



Norte, R\$ 1 bi e 864 milhões; Carvalho, do Piauí, 1 bi e 568 milhões; Formosa, do Pará; Queiroz do Rio Grande do Norte, R\$ 1 bi e 433 milhões.

Do Ceará, temos Cometa, R\$ 1 bi e 412 milhões; Fartura, R\$ 1 bi e 349 milhões; e Âncora, R\$ 1 bi e 149 milhões; Família, Pernambuco, R\$ 1 bi e 39 milhões; Preço Baixo, do Pará, R\$ 1 bi e 10 milhões; e Rede Mix, Bahia, R\$ 1 bi e 9 milhões. Como se pode notar, todos já rompendo casa de

R\$ 1 bilhão.

Beirando 1 bilhão de reais de faturamento temos o Hiperideal, Bahia, com R\$ 892 milhões; Gomes & Paixão, R\$ 854 milhões; Vanguarda, R\$ 846 milhões; Economico Comércio de Alimentos, Pará, R\$ 725 milhões; Nosso Atacarejo, Rio Grande do Norte, R\$ 703; além de muitas outras ultrapassando a casa dos 500 milhões de reais de faturamento, em vários estados do Norte e Nordeste. Confirmam no Ranking Abras.



# ABAD DIVULGA RANKING 2024 COM FATURAMENTO QUE CHEGA A R\$ 403 BILHÕES EM 2023

O Ranking Abad 2024 completa 30 anos e é a radiografia do setor atacadista distribuidor brasileiro, que demonstra o montante do faturamento dessas empresas no ano de 2023. O ranking deste ano é para ser comemorado, pois 30 anos atrás o número

de empresas que respondeu as informações da Abad foi de 74. Ou seja, 10% das que responderam ano passado, que ficou em 740. Parabenizamos a competente equipe da Revista Distribuição pelo belo e substantivo trabalho. Aproveitamos também para agradecer

em nos ceder as informações para a nossa matéria. Para maiores informações acesse: [revistadistribuicao.com.br](http://revistadistribuicao.com.br)

Voltando à história do Ranking comprova que essa evolução só atesta a decisão acertada do presidente da Abad na época, Luiz Antônio Tonin, em fazer uma parceria com o Instituto Nielsen, hoje NielsenIQ, para realizar o 1º Ranking Abad das empresas Atacadistas e Distribuidoras. Tonin disse que a maior dificuldade era conseguir os dados entre as empresas associadas do setor. Ele disse: “Fomos convencendo os atacadistas ressaltando a importância do setor que distribui produtos de Norte a Sul do país, com pontualidade e seriedade em parceria com as indústrias”.

O atual presidente da Abad, Leonardo Miguel Severini, no editorial da RD enalteceu o trabalho da gestão de Tonin. “Quero, em nome de todos, agradecer ao grupo gestor, liderado pelo então presidente e amigo Luiz Antônio Tonin, que abraçou esse projeto e o tornou realidade. Agradeço também a parceria da NielsenIQ, empresa líder mundial em inteligência do consumidor. Faço também reverência e agradecimento ao prof. Nelson Barrizzelli, que analisa os dados desde a primeira edição, em 1994.

O professor da USP e consultor da Abad, Nelson Barrizzelli ajudou a fazer essa história junto com a entidade, pois está lá desde 1994. E ele assim se manifesta: “Em razão disto, dos 30 anos de Abad, acompanhei e continuo seguindo de perto todo o processo do Ranking desde a sua criação em 1994, durante a gestão de Luiz Antônio Tonin. O estudo é muito válido, positivo e a Abad e todas as suas diretorias nessas três décadas fizeram e fazem um grande trabalho em sua publicação anual”, conclui.

Já o superintendente-executivo da Abad, Oscar Attisano, destaca ao longo desses anos, as parcerias da Abad com a NielsenIQ e a Revista Distribuição. “Comemoramos, além dos 30 anos do Ranking Abad/NielsenIQ, nossa longa e bem-sucedida parceria com a NielsenIQ e com a Revista Distribuição. “Lembro que eu também faço parte da Abad há quase três décadas. Em razão disto, acompanhei e continuo seguindo de perto todo o processo do Ranking desde a sua criação em 1994, durante a gestão de Luiz Antônio Tonin”, recordou.

No primeiro ano, lá nos idos de 1994, o faturamento do setor chegava a aproximadamente US\$ 4 bilhões e 850 milhões e como, era costume na época, se usava o dólar para se ter uma ideia mais aproximada da realidade. Ressalte-se, que em 1993, o País ainda vivia a galopante hiperinflação, que naquele ano bateu a marca de 2.000%.

Se convertermos o faturamento de 1993 à moeda atual, em real, com cotação do dólar a R\$ 5,50, chegamos ao valor de R\$ 26 bilhões e 675 milhões. Novos tempos e o faturamento do setor atacadista/distribuidor fechou o ano de



2023, em R\$ 403 bilhões e 900 milhões, o que significa que na cotação de R\$ 5,50, o montante é de US\$ 73 bilhões e 455 milhões.

Um excelente número, que só engrandece a luta diária de homens e mulheres, empresários e colaboradores, que levantam todo dia para levar mercadorias, de todos os tipos e variedades para todos os recantos do Brasil, não importa onde esteja localizado. Só para deixar claro, em 2023, a inflação oficial do Brasil, fechou em 4,62%, ao ano.

## Setor supermercadista completa a cadeia

O setor supermercadista é quem completa essa cadeia virtuosa de suprimento, que se inicia, com o outro pilar do setor: a indústria fornecedora. São centenas de milhares de micros, pequenos, médios e até grandes empresas que são abastecidas pelo setor atacadista/distribuidor do Brasil. Somando-se os dois faturamentos do setor estima-se que ele chega a mais de R\$ 1,5 trilhão ao ano. Some-se a isso, as milhões de famílias que vivem em função desses setores, e os bilhões de impostos arrecadados para os cofres públicos, nas esferas dos municípios, estados e União.

Professor Nelson Barrizzelli, consultor; Oscar Attisano, superintendente-executivo; o ex-presidente da Abad, Luiz Antônio Tonin e o presidente atual da Abad, Leonardo Miguel Severini

A revista de negócios dos atacadistas distribuidores

# DISTRIBUIÇÃO

Edição 247 | setembro 2024 | Ano 31 | R\$ 15,90

Ranking ABAD/NielsenIQ 2024

# 403,9

BILHÕES DE REAIS

foi a parcela com que o Atacado Distribuidor participou do montante geral do consumo em 2023, mostrando fôlego para melhorar a performance, ano a ano, e fortalecendo o papel de protagonista no abastecimento nacional de produtos de alto giro nos pequenos e médios varejos espalhados em todo o Brasil.

**52,5%** foi a taxa com que os agentes de distribuição participaram do mercado varejista



■ QUEM É QUEM NA BAHIA NO RANKING 2024?

# PRESIDENTE DA ASDAB, ROBERTO SPANHOLI, SATISFEITO COM O RESULTADO DO SETOR NA BAHIA

Roberto Spanholi, presidente da Asdab (Associação dos Agentes de Distribuição da Bahia), está satisfeito com os resultados do setor atacadista/distribuidor do estado, após três anos de reflexos da pandemia, que grassou o País nos anos de 2020 e 2021. O ano de 2023 já obteve um resultado positivo no faturamento das empresas, de 12 % em relação ao faturamento de 2022. O montante, de acordo com o Ranking Abad 2024, ficou em R\$ 8 bilhões e 490 milhões.

Os dados correspondem às 31 maiores empresas participantes do Ranking Abad NielsenIQ 2024/ – Ano base 2023, divulgado pela Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad) em parceria com a consultoria NielsenIQ. Juntas, elas somam 15,6 mil postos de trabalho, incluindo 13,4 mil funcionários, 963 vendedores e 1,2 mil representantes comerciais.

As empresas baianas participantes no ranking representaram 20,6% do faturamento da região Nordeste, que respondeu pelo faturamento R\$ 41,21 bilhões, dos R\$ 258 bilhões apurados pelos respondentes do Ranking em todo o País. O Ranking Abad NielsenIQ analisa anualmente os resultados e a atuação dos agentes de distribuição de todo o país,



com informações relevantes para orientar planos estratégicos e investimentos do canal indireto. O grupo dos 740 respondentes reúne 246 mil funcionários, 27 mil vendedores, 37 mil representantes comerciais autônomos, e uma frota de 19 mil veículos próprios e outros 25 mil terceirizados.

Entre as empresas genuinamente originárias do setor atacadista/distribuidor, sem destacar o setor de autosserviço, como o Atakarejo, que faturou R\$ 4 bilhões e 313 milhões; a Cabral & Souza, lidera o setor na Bahia, com faturamento de R\$ 651,5 milhões. Ela é seguida pela Distribuidora São Roque, com R\$ 545 milhões, cuja a parte de autosserviço, teve um faturamento de R\$ 239 milhões, segundo apurou o Ranking Abad 2024. Em seguida temos a Dimacol, com R\$ 493 milhões. Fechando o ranking das empresas que faturam acima de 200 milhões de reais, temos ainda, Renilda Rebouças, R\$ 261 milhões; Líder, R\$ 239 milhões; e Sost, R\$ 202 milhões. Veja, ao lado, as demais empresas.

Como acontece no setor supermercadista, a lista se ressentiu de alguns grandes do Estado, que preferiram não divulgar os seus faturamentos. Com certeza são substanciais. Estamos falando de Verdes Mares, Lanadele, Lutiner, Premium, Só Pássaros etc. Vale salientar que com um amplo território, mais de 15 milhões de habitantes, o que as empresas baianas vendem é muito aquém do seu potencial. Por isso, uma das lutas da Asdab é o direito das empresas baianas venderem para os baianos.

E ano passado houve uma conquista histórica junto ao governo do estado, com a aprovação do Decreto 7.799/2000, que garante aos atacadistas e distribuidores, benefícios fiscais que se tornaram fundamentais para a competitividade do setor no estado. Com as medidas, as empresas locais credenciadas ao Decreto 7.799/2000 poderão adquirir produtos das indústrias baianas e aproveitarem até 12% do crédito de ICMS destacado. Anteriormente o percentual máximo de tomada de crédito estava fixado em 10%, ou seja, a indústria destacava 19% de ICMS e os distribuidores locais tinham que estornar 9%, o que tornava desinteressante comprar das indústrias instaladas na Bahia.

CLASSIFIC.	EMPRESAS	FATURAMENTO
1	Atakarejo	4.313.621.990,00
2	Cabral & Sousa	651.525.580,21
3	Distribuidora São Roque	544.975.910,23
4	Dimacol	493.310.598,59
5	Zenilda/Café 2 de Julho	261.607.973,18
6	Líder	239.847.271,45
7	Sost	202.155.021,00
8	Chocosul	189.691.352,95
9	Checon	181.595.089,52
10	Lutan	171.154.923,92
11	JS	129.006.644,37
12	Disalli	128.866.572,08
13	Mix	125.691.571,00
14	Elo	112.854.047,52
15	Inbahia	93.315.146,58
16	Venturini	76.224.838,53
17	Centauro	74.456.356,14
18	Solução	65.063.203,16
19	Concord	62.684.204,01
20	Master	58.421.037,00
21	Provendas	56.987.441,04
22	Samavi	54.330.244,26
23	Valorize	53.085.575,81
24	Mongoios	30.445.864,81
25	Casa do Arroz	27.500.733,49
26	Mirasol Distribuidora	22.910.994,69
27	Comercial Santana	19.982.534,42
28	Globo Logística	14.692.186,20
29	Mirasol Transporte	14.037.565,93
30	Globo Distribuidor	13.205.699,76
31	Roma Bahia	8.500.806,75

# ENTREVISTA

## RICK DELEZZOTTI

O jovem empresário e CEO do Grupo Só Pássaros, Ricardo Delezzotti, o Rick da Só Pássaros, conta à Super Revista como começou a sua vida profissional desde o início trabalhando na loja de produtos veterinários do seu tio Clodoaldo Delezzote, a sua passagem pela cervejaria Ambev até ficar conhecido como o empreendedor Rick da Só Pássaros. “Hoje, me orgulho em chegar até aqui e ter conquistado um espaço no mundo de negócios de maneira simples e sólida. Todo esforço feito contribuiu para agregar e tornar a Só Pássaros ainda mais conhecida não só na cidade de Itaberaba, mas em todo o Estado da Bahia, e na cidade de Aracaju, em Sergipe”, destaca Rick Delezzotti. Rick também expressou a sua satisfação com a realização da Rodada de Negócios da empresa, realizada no dia 13 de junho, em Itaberaba. Lá estiveram representantes de todas as empresas que a Só Passáros distribui, que também manifestaram seu contentamento com o sucesso do evento.



Varejistas, a MCC  
Representações nasceu  
para cuidar do seu  
estoque de embalagens

DEIXE QUE A GENTE CUIDA DO SEU ESTOQUE

(71) 99194-5025 - (Vânia Lúcia)

(71) 99194-3163 - (Cabanelas)



**DUOVO**  
TUDO EM QUALIDADE E COM A GENTE

“SE QUER IR RÁPIDO, VÁ SÓ.  
SE QUER IR LONGE, FAÇA AS  
PARCERIAS CERTAS.”

@duovo.official - falecom@duovo.com.br  
www.duovo.com.br - 71 3383-0818 - 71 99757-0818

Laticínios Vale Buritis e produtos  
latarola qualidade no sabor

D.DÓRIA

71 32795-0204

adria450@gmail.com

ANGELINA

71 90603-2902

angelinapresentacao@gmail.com

**Federicci**  
Queijos

Produzida com a mesma excelência  
das Queijeiras Italianas

TOP

(71) 3016-8400 / federicci1978@gmail.com

Polpa de Fruta  
**união**  
A polpa que você gosta

**DELI FRUIT**

O suco da polpa

71 3351-9400 @polpauniao @delifrutoficial

Onde encontrar os produtos  
Josapar na Bahia

Representações Riograndense  
Salvador e região metropolitana  
(71) 3273 8120

JOM Passos e Cia Ltda.  
Salvador e região metropolitana  
(71) 3273 8110

HMP Representações  
Região Norte  
(71) 39972 8410

Bruna Representações  
Itabuna  
(71) 99983 1052

SS Representações Ltda.  
Barreiras  
(71) 98104 6638

3E Dinâmica Representações  
Vitória da Conquista  
(71) 99107 5529

Josapar 100 ANOS  
ALIMENTANDO HISTÓRIAS



## “Trabalhei muito para conquistar e eu consegui realizar o meu sonho de ter minha primeira loja”, diz Rick Delezzotti

**Super Revista** - Conte um pouco de sua história, antes de se tornar o empresário e empreendedor Rick Delezzotti?

**Rick Delezzotti** - Tudo começou no ano de 1995 quando tinha apenas 09 anos de idade. Comecei a trabalhar com o meu tio Clodoaldo Delezzotte, o qual eu chamo de tio Hú, foi quem me deu a oportunidade me chamando para ajudar em sua loja de produtos veterinários, onde eu pude aprender e conhecer sobre vendas e todos os produtos que ele vendia. Ele cobrava tudo da forma correta. Enfim, cresci vendo sua maneira de trabalhar e aprendi muito.

**SR** - Depois de aprender sobre vendas

com o seu tio Hú, você foi trabalhar em qual empresa?

**RD** - Anos se passaram, ideias e vontades foram crescendo junto comigo. Não desisti e chegou a hora de seguir novos rumos e novas oportunidades foram aparecendo, e foi então que comecei a trabalhar na Ambev, uma grande cervejaria. Confesso que foi minha graduação. Nessa empresa, tinha contato diário com vendas, negociações com clientes e tudo o que esse mundo de vendas oferece. Mas ainda não era o que eu queria. Queria o meu próprio negócio.

**SR** - E como surgiu a Só Pássaros em sua vida?

**RD** - Sonhei com uma loja que pudesse vender produtos para animais. Trabalhei muito para conquistar e eu consegui. Começou pequena, com alguns medicamentos, gaiolas de aves, rações para pássaros, cães e gatos. Nascia uma loja chamada Só Pássaros. Um pouco fora do comum porque tive uma brilhante ideia de colocar dois cães de estimação e, foi exata-

mente eles, que chamavam a atenção das pessoas, porque esses cachorros faziam e ainda fazem parte da identidade visual da empresa. Passaram-se meses e conheci uma marca chamada Nutripássaros, indústria do meu amigo Jair, que sou parceiro até hoje. A Nutripássaros tem muitas variedades para pássaros e isso fortaleceu ainda mais as vendas na loja.

**SR** - Quando surgiu a parceria com a Pian Alimentos, empresa do Rio Grande do Sul?

**RD** - Anos se passaram e a loja começou a crescer, comecei a vender mais opções de produtos veterinários. Certo dia, estava em viagem e decidi passar em um shopping e deixei meu carro no estacionamento. Quando voltei, notei que tinha uma amostra de ração no para-brisa do carro, peguei a amostra e dei para um cachorro que se chamava Picolé. Fiquei observando e logo percebi que Picolé tinha

gostado muito da ração. Como o meu carro estava com a plotagem com a identidade visual da loja, e nela tinha o meu telefone, o vendedor que havia colocado a amostra de ração entrou em contato comigo no dia seguinte, e assim, marcamos para conversar. Ele me apresentou a Pian Alimentos. Curioso, quis saber mais sobre a marca e a empresa, que produzem rações de cães e gatos. Logo me interessei. Conversei diretamente com o dono Pedro Pian. Fui ousado e decidi ir até a cidade de Paraí, no Rio Grande do Sul, conhecer a fábrica. Fiquei encantado com tamanha estrutura, com cada detalhe na fabricação das rações, no cuidado, zelo e ética de todos da indústria. Fechei com a Pian Alimentos exclusividade aqui na Bahia. Dessa vez não tive dúvidas que a Só Pássaros daria um salto muito grande. Como diz o pensador Vince

Lombardi: “Comprometimento individual a um esforço conjunto, isso é o que faz um time funcionar, uma empresa funcionar, uma sociedade funcionar, uma civilização funcionar”.

**SR** - Então, essa parceria foi um fator importante para o sucesso da Só Pássaros?

**RD** - Sim, essa parceria contribuiu para que a Só Pássaros se tornasse uma grande empresa. Essa ideia de exclusividade não foi descartada e deu muito certo. As vendas das

rações da marca Pian fez o maior sucesso no mercado. Eu trabalhei muito com divulgações, distribuindo amostras nas ruas da cidade, promovi palestras com veterinário da fábrica que por várias vezes trouxe o conhecimento de como as rações eram fabricadas, e sempre busquei trazer novidades para agregar ainda mais em minha empresa.

**SR** - A que se deve o sucesso do Rick, o empreendedor, e o crescimento da Só Pássaros?

**RD** - Hoje, me orgulho de chegar até aqui e ter conquistado um espaço no mundo de negócios de maneira simples e sólida. Todo esforço feito contribuiu para agregar e tornar a Só Pássaros ainda mais conhecida não só na cidade de Itaberaba, mas em todo o Estado da Bahia, e na cidade de Aracaju, em Sergipe. Essa, é só uma parte da minha história e de como tudo começou. O sonho não acaba por aqui, porque a minha missão é encantar clientes levando produtos que alimentem céu, terra e mar (aves, homens, animais terrestres e peixes). O céu é o limite. Não é apenas uma empresa, é a Só Pássaros. Finalizo com Provérbios, em seu capítulo 16, versículo 1, que diz: “O coração do homem pode fazer planos, mas a resposta dos lábios vem do Senhor”.





Rick recebe amigos, empresários, representantes e donos de indústrias na chegada a Itaberaba

# Grupo Só Pássaros comemora 18 anos com Rodada de Negócios

O Grupo Só Pássaros comemorou os 18 anos do Centro de Distribuição da empresa com a Rodada de Negócios Só Pássaros, realizada no Centro de Distribuição da empresa, em Itaberaba, em 13 de junho último. Durante o evento, foi comemorado também o aniversário do CEO da Só Pássaros, Ricardo Delezzotti, conhecido por todos no mercado varejista como o Rick da Só Pássaros.

O evento contou com a presença de empresários de várias partes do Brasil, do prefeito de Itaberaba, Ricardo Mascarenhas, e do vice-prefeito, David dos Anjos, do prefeito de Iaçú, Nixon Duarte, além do público em geral de Itaberaba e da Chapada Diamantina, na Bahia.

“A Rodada de Negócios Só Pássaros

foi um sucesso. O evento contou com a participação de 12 donos de indústrias de várias regiões do Brasil, portanto, é um marco para a cidade de Itaberaba. Quero agradecer também a todos os nossos clientes porque sem eles isso aqui não seria possível. Acredito que estamos com toda a cadeia varejista: indústria, produtores e clientes finais. Deste modo, somente tenho a agradecer”, destacou Rick Delezzotti.

O prefeito de Itaberaba falou da importância do crescimento da Só Pássaros para o reconhecimento do município. “Fico orgulhoso em ver um amigo e parceiro crescendo na área empresarial, e à frente de uma das principais distribuidoras de alimentos do Estado da Bahia que é a

Só Pássaros, instalada dentro de Itaberaba. Para nós Itaberabenses, ocupar esse espaço em nível estadual e nacional e com um grande evento com a presença de donos de indústrias de todo o Brasil é uma honra”, ressaltou Ricardo Mascarenhas.

O prefeito de Iaçú falou que o evento tem um efeito impactante para a região porque traz opções de empregos não somente para Itaberaba como também para toda a Chapada. “Somente tenho que parabenizar ao meu amigo Rick, que tem muito mais a crescer. Parabéns a Rick e toda a equipe da Só Pássaros. Continue com o seu trabalho que você irá cada vez mais longe”.

Para o vice-prefeito de Itaberaba, David dos Anjos, o Rick Delezzotti é um empreendedor e visionário que abriu a rodada de negócios na região de Itaberaba para possibilitar esse canal entre os donos de supermercados com as principais em-

presas do Brasil. “Somente um homem de negócio com essa visão como o Rick para ter essa ideia tão importante”.

Sobre a satisfação do Grupo Só Pássaros em comemorar 18 anos, Rick Delezzotti enfatizou que é muito grande, porque a empresa vem inovando ao longo dos anos e cada vez mais lançando marcas próprias. “Todo esforço feito ao longo dos 18 anos, contribuiu para agregar e tornar a Só Pássaros ainda mais conhecida não só na cidade de Itaberaba, mas em todo o Estado da Bahia e em Sergipe”.

Segundo o CEO da Só Pássaros, atualmente, o Grupo Só Pássaros atende 310 cidades no Estado da Bahia e também todo o Estado de Sergipe. Ele ressaltou que a empresa tem uma carteira de mais de 3.800 clientes e 4.200 itens, e a expectativa é de que a Só Pássaros, ainda em 2024, atenda a todos os municípios da Bahia.

## Vinho Delezzotti para comemorar

A Só Pássaros, como distribuidora, lançou o Vinho Delezzotti para agregar as vendas da sua área de bebidas. O CEO da Só Pássaros, Rick Delezzotti, nas comemorações dos 18 anos da empresa presenteou amigos, clientes e personalidades com um belo estojo com uma garrafa de vinho e duas taças.

É um vinho de mesa, elaborado com uvas bordô e produzido e engarrafado pela Vinícola Panizzon, de Flores da Cunha, no Rio Grande do Sul. Eu,

Benneh Amorin, tive a honra de ser convidado para o evento comemorativo dos 18 anos da Só Pássaros e do seu fundador, Rick Delezzotti.

O presente foi a mim entregue pelos irmãos Duda e Neto, proprietários da Duovo e representantes da Tapioca Terrinha, distribuída pela Só Pássaros. Personalidades como o ator e apresentador Rodrigo Hilbert, que recebeu seu mimo das mãos de Rick Delezzotti.





## Donos de Indústrias e representantes falam da parceria com a Só Pássaros

Conforme o CEO da Só Pássaros, a empresa começou em 2006 com uma pequena loja, com venda de alguns medicamentos, gaiola de pássaros e rações para pássaros, cães e gatos. Ele explicou que apesar do nome “Só Pássaros” o que se destacava era a imagem de dois cães como parte da logo da empresa.

Em 2013, a empresa já havia se tornado uma distribuidora. “Neste processo algumas parcerias importantes foram fechadas e a locação de um espaço maior se fez necessária”. Rick Delezzotti disse ainda que 2017 foi um ano incrível para a Só Pássaros. “Investimos em uma sede própria, com excelente estrutura e a Só Pássaros se estabeleceu como uma grande marca no Estado da Bahia”.

A Rodada de Negócios Só Pássaros teve a participação de 12 donos de indústrias parceiras, como a Pian Alimentos, Nutripássaros, Grupo Kelldrin, Plastpet, Paratudo, Tapioca da Terrinha, Italac, Marilan, Piracanjuba, Petyan, Teiú,

ASA, Fugini, GSA, CCGL, Cory, Predilecta, Bauducco, Panizzon, Amvox, Duovo e Só Pássaros.

“Primeiramente, a parceria começou por meio de uma simples negociação e depois foi crescendo gradativamente e abrindo-se o mercado da chapada. Ao povo baiano fica uma parceria muito sólida com a Pian Alimentos pela qualidade dos produtos, honestidade e transparência com o trabalho que foi feito com muita dedicação pela equipe Só Pássaros”. – Pedro Pian, CEO da Pian Alimentos.

“Temos uma parceria bastante forte com o Rick. Nós da Terrinha, uma empresa de São Paulo, produzindo tapioca em São Paulo, tivemos a ousadia de trazer para o Nordeste. Graças a Deus e ao trabalho excepcional de distribuição que Rick tem feito, em apenas dois anos, estamos crescendo numa velocidade muito rápida”. – Josué Evangelista, empreendedor da Terrinha Alimentos.

“O comercial vem sempre em primeiro lugar, mas hoje começa a ter uma amizade. Hoje, o Rick virou não somente comercial e, sim, um amigo e irmão. O Rick é um empreendedor que as pessoas têm que se espelhar nele, de onde ele saiu e de onde ele está hoje. A energia que ele traz e o sucesso está no esforço e no seu trabalho”. – Vinícius Diniz, diretor comercial do Grupo Kelldrin.

“A Sicoob é uma parceira da Só Pássaros e do Rick. Queremos parabenizar a Só Pássaros pelo seu aniversário de 18 anos e por esse grande evento que reúne várias empresas do Brasil”. – Josimar Souza, gerente da Sicoob Itaberaba.

“A Rodada de Negócios da Só Pássaros é um evento muito importante para divulgação da nossa marca e fechamento de negócios e o Grupo Só Pássaros está de parabéns pela grande iniciativa”. – Edson, Piracanjuba.

“É uma satisfação muito grande fazer parte do Grupo Só Pássaros, uma empresa que mais cresce na Bahia, cresce em estrutura física, em parceria, em estrutura humanizada e em número de colaboradores. A Só Pássaros não é um crescimento somente em faturamento, é um crescimento orgânico. Temos um diretor que é aguerrido e a Rodada de Negócios é um trabalho que é feito no campo com muito trabalho e dedicação”. – Florivaldo Oliveira, gerente comercial da Só Pássaros.

“Tive a honra de participar da Rodada de Negócios do Grupo Só Pássaros, do nosso amigo e irmão Rick Delezzot-





ti, que teve essa ideia brilhante de reunir amigos, fornecedores, indústria, clientes e familiares no dia de seu aniversário. O dia 13 de junho de 2024 foi um dia diferente para a cidade de Itaberaba, município de 167 anos, onde empresários de indústrias de várias regiões do Brasil ocuparam todos os hotéis das cidades, e a equipe Só Pássaros, de uma organização ímpar, recebeu a todos da melhor forma possível. Percebemos no brilho do olhar da equipe Só Pássaros, o orgulho de fazer parte de uma empresa sólida, que de forma simples e humilde, é conduzida por um jovem empreendedor de apenas 39 anos de idade. Como empresário que sou, tenho o Rick como inspiração pela sua forma de tratar os seus colaboradores e parceiros e conduzir os negócios. Parabéns a Só Pássaros pelos seus 18 anos completos e ao empreendedor Rick Delezzotti, que conduz os negócios com simpatia e bastante humildade”. – Duda, CEO da Duovo.

“Em primeiro lugar, quero parabenizar o Rick pelo movimento ímpar, a ideia que ele teve em reunir na sede da empresa clientes que a Só Pássaros atende há 20 anos. Acredito que pela primeira vez muitos dos clientes estão conhecendo hoje a estrutura, o que tem por trás da Só Pássaros, o vendedor, o supervisor. Isso com toda certeza vai fortalecer ainda mais a relação com os clientes”. Oséas – Teiú.

“A Rodada de Negócios é uma ideia muito boa do Rick, uma inovação, a primeira aqui na região. Acredito que está sendo um sucesso e para os clientes é uma oportunidade de conhecer a estrutura da Só Pássaros, vários negócios sendo fechados, clientes novos chegando com novos produtos sendo lançados em Itaberaba e região, e mais um ano de parceria”. – Jair, diretor da Nutripássaros.

“A Expectativa da CCGL é muito grande em poder participar da Rodada de Negócios da Só Pássaros. O Rick



é nosso parceiro de muito tempo. Parabéns por promover um evento de grande importância para estreitar relação com os clientes. O Rick é um cara novo, empreendedor, visionário e está investindo em nosso País, gerando empregos e renda na cidade de Itaberaba. Ficamos muito felizes em participar de um evento de grande importância para a Só Pássaros, o município e região”. – Rodolfo, da CCGL.

“A Marilan tem uma parceria com a Só Pássaros de seis anos e vem evoluindo a cada ano. A Rodada de Negócios está excelente e o Rick é uma pessoa formidável e, graças a Deus, vamos fazer grandes negócios”, – João, Marilan.





# NEY LAYOUT: DO PROJETO À INAUGURAÇÃO

A maior alegria da equipe de colaboradores da Ney Layout é ver o sonho do cliente transformar em realidade.



Por isso, são mais de 1.000 empresas que já escolheram a Ney Layout para realizar o seu projeto e mais de 650 lojas entregues em todo o Brasil, nestes mais de 30 anos de experiência com o varejo. Pois é, se você supermercadista, quer transformar seu supermercado com o maior especialista em layout do Brasil, chame a Ney Layout.

## Supermercadistas, a Ney Layout não é só layout

A Ney Layout está investindo em novos serviços, afim de dá ao cliente a solução completa de suas necessidades:

- \* Planta Baixa
- \* Projeto 3 D
- \* Análise de Dados
- \* Análise de Mix
- \* Layout Presencial
- \* Treinamento Operacional
- \* Treinamento Gerencial
- \* Acompanhamento gerencial através dos números da loja.

Não adianta nada você ter a melhor estratégia do mundo para aplicar em seu supermercado se a sua operação não está treinada para isso. Esse é um problema que eu encontro em vários supermercados pelo Brasil. Eu já transformei mais de 650 supermercados em todo país e identifiquei dois problemas que impedem a evolução e progresso dos resultados das lojas. O primeiro é a falta de análise de números, que impede com que o supermercadista identifique os pontos de melhoria da loja através dos próprios números dela, analisar os números é como se fosse ir ao médico e realizar um exame de sangue, através do procedimento identificamos através dos números se estamos saudáveis, no supermercado funciona da mesma forma. Através dos dados identificamos com clareza cada um dos pontos que precisam ser otimizados.

O segundo é a falta de entendimento da operação do supermercado das ações a serem desenvolvidas. Grande parte da base da loja (repositores e encarregados



operacionais) se sentem sem um norte na realização dos seus trabalhos, sendo um dos cargos que mais possuem Turnover. A operação é quem faz acontecer no supermercado, sem eles nada funciona e a liderança precisa entender isso e levar em consideração que sem a operação o supermercado não funciona!





## Empresas clientes da Ney Layout



## Aproximar a estratégia da operação é o maior desafio dos supermercadistas, e isso se resolve com clareza e treinamento da Equipe

O programa Aceleração de Supermercado Ney Layout, criado em 2023, realiza a análise de números gerais da loja, fazendo a definição de projeto 3D com as alterações e mudanças no layout de equipamentos com base nas oportunidades. Ney explica que, através das análises e a definição do layout estratégico de setores e produtos, realizado por sua equipe

no chão de loja, se consegue como resultado a transformação do layout e o treinamento da equipe operacional. Trabalho esse já realizado em mais de 60 supermercados, proporcionando aumento de margem, ticket médio e faturamento das lojas, atacando nos dois principais problemas citados e identificados em todo o Brasil.



Contato  
[contato@neylayout.com](mailto:contato@neylayout.com)  
 (71) 99277-3878



# SOLUÇÕES COMPLETAS PARA SUA LOJA.

# VENDA MAIS, COM MELHORES RESULTADOS.



Ilhas self com R290 - Propano



Exclusivas portas transparentes, as mais modernas e seguras do mercado



- ▶ Expositores remotos e com máquina acoplada;
- ▶ Gôndolas;
- ▶ Check-outs;
- ▶ Porta Paletes;
- ▶ Casas de máquinas;
- ▶ Câmaras frigoríficas.



Gôndolas e porta paletes



Expositores remotos



Check-outs e self check-outs



Casas de máquinas

Conheça nossa linha de produtos



estamos na  
**2024**  
SUPERBAHIA  
estande H1

**A DISALLI ESTÁ DE CARA NOVA COM A QUALIDADE E A EXCELÊNCIA QUE VOCÊ JÁ CONHECE!**

**Disalli** alimentos

**O ITEM QUE VOCÊ PRECISA PARA O SEU CHURRASCO, NA BONI VOCÊ ENCONTRA!**

CARNE DE SOL - ESPETINHOS - COXINHA DA ASA COSTELA - FOOD SERVICE PORCIONADO

**BONI** [www.boniaalimentos.com.br](http://www.boniaalimentos.com.br)

**DANIJONES APÓSTOLO SANTOS**

Representante para o Estado da Bahia  
Charque JS e Charque da Terra  
[danijonessantos@gmail.com](mailto:danijonessantos@gmail.com)  
71 9 8151-2236

Charque da Terra

Charque JS

**LEÃO SAMPAIO**

CAMPO LARGO TORO MOCOCA BONI GINA Duetto

Robinson Crusoe BALÕES SÃO ROQUE

Produtos e marcas de qualidade são representadas pelo time de Leninho Sampaio, na Bahia

Contatos: (71) 99148-7781 / [leninho@terra.com.br](mailto:leninho@terra.com.br) / [srcitda@terra.com.br](mailto:srcitda@terra.com.br)

**PROMOTORES COMPARTILHADOS**

SUA EMPRESA, NOSSA EMPRESA!

**ZURC MERCHANDISING**

BAHIA / SERGIPE  
ÁREA DE ATUAÇÃO

(71) 99225-2709 [zurcmerchandising](https://www.zurcmerchandising.com)  
[comercial@zurcmerchandising.com](mailto:comercial@zurcmerchandising.com)

**AR**  
Ativa Representações

Scala Nutritional Fofex  
Espumil Santa Helena Wilson

71 9 9291-2763 [ativarepresentacoes4@gmail.com](mailto:ativarepresentacoes4@gmail.com)  
Hélio Batista

**MARCAS DISTRIBUIDAS PELA INBAHIA**

UAU Ingleza Melitta PEPSICO SUSTAGEN  
Elma Chips Renata Dr. Oetker Mamy Poko GATO  
NIVEA 3M Kellogg's Parati

**inbahia** Distribuidora

(73) 3578-7600 / [www.nbahia.com.br](http://www.nbahia.com.br)  
[compras@inbahiadistribuidora.com.br](mailto:compras@inbahiadistribuidora.com.br)  
[@inbahiadistribuidora](https://www.instagram.com/inbahiadistribuidora)

CELEBRAÇÃO  
10 ANOS

Por Paulo Amanccio  
FOTOS: Alex Fernando, Benneh Amorin e Eraldo Alves



# FÁBIO SANTOS EXALTA OS 10 ANOS DO ASSAÍ NA BAHIA E OS 8 ANOS EM SERGIPE

Em discurso emocionado, o diretor da Regional Assaí (Bahia e Sergipe), Fábio Santos, falou da alegria e satisfação em comemorar os 10 Anos da Regional. Para marcar a data, exatamente no dia dos 10 anos da inauguração da primeira loja, em Juazeiro/Bahia, o Assaí promoveu uma homenagem aos 30 fornecedores que estão com o grupo desde o primeiro momento, entregando-lhes o “**Certificado Top 30 Fornecedores**”. Confira, a partir de agora, um retrospecto destes 10 anos!



● Fornecedores homenageados posam com a equipe de colaboradores do Assaí Atacadista

## Empresas regionais são homenageadas pelo Assaí

Empresas regionais que fazem parte do rol de fornecedores do Assaí Atacadista desde a chegada da Companhia na Bahia e em Sergipe, receberam uma homenagem simbólica da empresa. Os fornecedores expressaram a gratidão pelo seu reconhecimento:

O representante da Teiú, Guga Passos, exaltou o crescimento do Grupo Assaí: “A competência e a qualidade do trabalho que foi feito aqui na Bahia está se refletindo até hoje. Parabéns, Assaí, que esses 10 anos se multipliquem por muitos outros 10. Você é um baluarte dessa história de varejo aqui na Bahia e no Nordeste”.

Regina Varjão, representante da

Bracel, Dentalclean, Limpano e Coco & Cia, uma das homenageadas pelo Assaí, expressou sua gratidão: “Estou sem palavras, porque ser reconhecida por uma empresa desse porte, todo mundo queria receber essa homenagem. Estou muito lisonjeada por ser reconhecida. Os funcionários das lojas quando me veem é uma satisfação. Então, estou muito orgulhosa em ser homenageada. Obrigada”.

Paulo Moura, da Petyan, destacou a importância da homenagem recebida: “É muito importante esse momento. É um momento de agradecer por todo apoio dado pelo Assaí, ao longo desses 10 anos de trabalho. Foi muito importante

para a consolidação da marca, para que a indústria chegasse em pontos que sozinha jamais conseguiria, porque o Assaí capilariza muito bem isso dentro do estado. Agradecer também à turma do Assaí, que vem ao longo de todo esse tempo apoiando e dando suporte para chegarmos até aqui”.

Ricardo e Michel, da MMLH Frutas, se mostraram gratos pela homenagem recebida: “É um prazer imenso. Essa é uma empresa de nome e referência para todos nós. É uma honra poder atender e que essa parceria se estenda por muitos e muitos anos. Desejo que possamos progredir juntos”, pontuou Ricardo. “Só gratidão ao Assaí pela parceria. Uma rede que a gente vem apostando muito e eles vem aceitando também nossa aposta, vem apostando junto com a gente e graças a Deus estamos fazendo um trabalho de grande evolução”, completou Michel.

Isaac e Camila Santos, da Só Novo, empresa de Pernambuco, expressaram muita felicidade ao receber o prêmio: “A

gente vem cada vez mais crescendo com o Assaí, conquistando mais lojas, mais espaços e para nós é um motivo de orgulho estar no Assaí. Sabemos que estamos nos consolidando no mercado, porque estamos dentro dessa empresa. É um marco muito importante dentro do ramo das empresas de alimentos”, disse Camila.

Florisvaldo Porfírio, da Conceito Brasil, falou da importância de trabalhar com o Assaí: “Toda vez que eu falo do Assaí, sempre uso o termo felicidade e essa história da Conceito com o Assaí acontece há cerca de 8 anos. Uma parceria que vem crescendo muito hoje. Somos uma das principais agências parceiras no Estado. Temos um projeto muito forte, de dentro para fora, projeto que foi construído com todo o Comercial do Assaí e que colocou a Conceito como uma agência credenciada do projeto para que a gente possa levar as indústrias aos representantes, como uma oportunidade de negócio, com olhar mais holístico e entendendo internamente de como se negociar”, resumiu.



Nestas duas páginas, momentos em que os representantes das empresas receberam os seus certificados, um reconhecimento do Assai Atacadista aos 10 anos de parceria na Regional BA/SE

## Representantes das empresas receberam os certificados

Alvoar Lácteos (Betânia/Campone-  
sa), Roberta; Asa Indústria e Comércio,  
Anderson diretor; ASA Indústria e Co-  
mércio, Luís Eugênio Marcolino e Yuri  
Thomas; Avigran Indústria e Comércio  
de Alimentos, Luzinete; Avigro Avícola  
Agroindustrial, Valmir e Ítalo Silveira;  
Bracell, Lucas Vaquer e Regina Varjão;  
Cipan Comércio Indústria de Produtos  
Alimentícios Nordeste, Regina Varjão e  
Danilo Luna; Coringa, Raimundo; Ovos  
Sonovo, Izac Queiroz; Frangosaj In-  
dústria e Comércio de Aves, Ronaldo  
Gama; Indústria Guarany, Fábio Hora;  
Indústria Química Nossa Senhora da  
Piedade (Polial), Giuliano Fontes, Ál-  
varo Lima e Paulo Moura; Indústrias  
Reunidas Raymundo da Fonte, Dirceu

Marroquim, Mozart Alvim, Naira An-  
drade e Márcio; Interlândia (Dragão/  
Clorito), João Bosco, Diogo Dantas e  
Rogério Otaviano; JFM Indústria e Co-  
mércio, Ivair de Sousa, Marcos Fonseca  
e Roberto Seixas; Laticínios Santa Ma-  
ria, Júlio; Leitíssimo, Tenysson; Limiar,  
Cláudio; Maratá, Rosilene; Mauricéa,  
Jamerson Klênio; Ondunorte, Jeferson  
e Benneh Amorin; P L Agroindústria de  
Laticínios, Marcelo; Petyan Indústria de  
Alimentos, Paulo Moura e Yan Carlos  
Almeida; Probahia, Daniela; Prontu, Ro-  
bson e Fábio; São Braz, Railson Sousa;  
Tambaú, Brivaldo; Teiú Indústria e Co-  
mércio; José Luís Marinho, Rubem Pas-  
sos e Bianca Passos; e Vida Alimentos,  
Sandro Vasconcelos.



## Executivos falam das suas áreas de atuação

Durante a solenidade foram entregues o “Certificado Top 30 Fornecedores” e os executivos do Assaí manifestaram a positividade da parceria com os homenageados. Cada um deles discursou sobre as iniciativas de seus departamentos e a interação com os fornecedores, além de se colocarem, à disposição para resolução de qualquer pendência.

Alex Lobo, Gerente Comercial para a Bahia e Sergipe, falou do trabalho da sua gerência nos dois estados e a maneira com que os fornecedores podem entrar em contato para sanar dúvidas, formatar

novos negócios, com o objetivo de trazer o melhor para os clientes das lojas dos estados baiano e sergipano.

Kátia Leite, gerente de Marketing Regional, falou das oportunidades oferecidas pelas lojas para que os fornecedores divulguem seus produtos, que vão desde espaços para propaganda no interior da loja, e na parte externa, além do estacionamento e outros pontos que podem ser usados estrategicamente para contribuir para a visibilidade das marcas dos fornecedores parceiros. Enfim, todos reafirmaram o compromisso de um trabalho conjunto, em prol do cliente.

Os executivos do Assaí que falaram sobre seus departamentos e como cada um poderia ajudar os fornecedores foram Kátia Leite, Mardson Santana, Lilian Cardoso e Alex Lobo



## HÁ 95 ANOS, A QUALIDADE QUE SUA FAMÍLIA MERECE!

1º Eleito o **MELHOR QUEIJO PARMESÃO** comercializado no mercado brasileiro.\*



“O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS.”

NÃO CONTEM GLÚTEN.

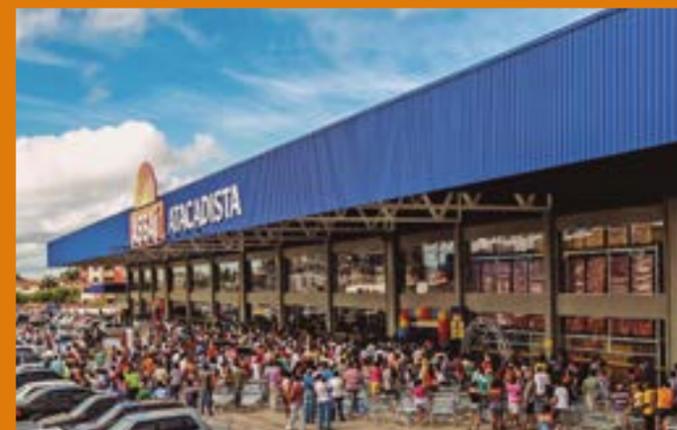


Equipe gestora das compras do Assaí, que fica lotada na sede administrativa da empresa, na Paralela

# FÁBIO DIZ QUE BAIANOS E SERGIPANOS RECEBERAM BEM O ASSAÍ ATACADISTA

Em maio deste ano, o Assaí comemorou a passagem dos 10 anos de fundação da Regional Bahia, além da presença no estado de Sergipe, reunindo colaboradores, fornecedores e amigos em um concorrido evento na sede regional da empresa, na Avenida Paralela. Na oportunidade, o diretor regional Bahia e Sergipe, Fábio Santos, fez um discurso emocionado exaltando a gratidão e a humildade no tratamento de todos como alicerces importantes para o crescimento da empresa e prestou uma significativa homenagem a fornecedores parceiros.

“Ao falar de um histórico e de um marco como estes, não poderia deixar de mencionar gratidão e simplicidade, muito alinhadas com a nossa cultura enquanto empresa. Eu acho que simplicidade, humildade e pedir licença não é só uma questão de educação, mas, principalmente, de essência. Entendo que isso é o que faz com que o Assaí seja o que ele é: uma



1 - LOJAS DE JUAZEIRO - (PRIMEIRA NA BAHIA), 2 - SENHOR DO BONFIM, 3 - VITÓRIA DA CONQUISTA, 4 - LAURO DE FREITAS

empresa grande, mas com pés no chão e com atitudes simples, pedindo sempre licença onde a gente entra e olhando principalmente para a regionalidade”, ressaltou Fábio, que fez questão de expressar o orgulho pelo fato de o Assaí ser hoje uma empresa brasileira.

No encontro, o diretor destacou a importância marcada pelos 10 anos de atuação na Bahia e a presença em Sergipe. Já no âmbito nacional, a empresa comemorará 50 anos de fundação, salientando o fato de que “lá atrás, os fornecedores que estavam aqui foram os que acreditaram nesse projeto e se engajaram juntamente conosco, fazendo com que essa marca reverberasse, crescesse e se solidificasse dentro do mercado baiano e sergipano. Quando falamos do Assaí não podemos esquecer o quanto ele foi muito bem recepcionado na capital e interior da Bahia e Sergipe, nos encorajando para continuarmos a crescer, desenvolver e buscar essa

referência de mercado”, pontuou.

Dez anos depois de fundar a sua primeira loja na Bahia, na cidade de Juazeiro, norte do estado, Fábio destaca o aprendizado obtido ao longo dessa escalada como uma grande lição de vida. “Ao olharmos para uma empresa que entrou no interior da Bahia e hoje ocupa grandes centros com robustez e visibilidade, nas 30 lojas, sendo a Bahia uma das maiores praças da Companhia, com mais de 7 mil colaboradores, e avaliamos o quanto o Assaí atua como gerador de emprego e renda, contribuindo economicamente para os estados. Sabemos que as questões logísticas dificultam muito o acesso para alguns interiores e as nossas lojas, por estarem posicionadas de forma muito estratégica contribuem bastante para que sejamos um fornecedor complementar da indústria, solidificando o fato de que um a cada quatro lares brasileiros é consumidor do Assaí”, completou.



• LOJAS PARIPE E CIDADE BAIXA - SALVADOR

## Transformadores têm no Assaí excelente opção de compra

O Assaí detém também uma participação importante de consumo com relação aos chamados transformadores – pequenos e médios comerciantes –, que compram a preços menores e levam as promoções para lojas mais periféricas e hoje correspondem a 45% de seu público. “Por termos um modelo de negócio focado na agilidade possuímos uma condição competitiva de mercado e de abastecimento. Isso facilita um sortimento de mix adequado para todo esse público. Eu acho que

hoje, quando a gente fala da questão de que 45% de nosso público ser formado de transformadores, serem pequenos e médios comerciantes, isso nos encoraja a fazer grandes apostas, principalmente nas indústrias regionais e nas indústrias multinacionais. Olhar para um leque grande que a gente atende, bares, restaurantes, igrejas, buffets, enfim, pequenos ou grandes mercados a gente precisa ter o sortimento ideal, a quantidade ideal, o preço encaixado e um nível de serviço que consiga

# De grão em grão...

## POLIGRÃOS

É nosso! É da Bahia!

33  
anos





#### • LOJAS BARRIS E CABULA - SALVADOR

atender todo esse público. Acredito ser esse um grande diferencial do Assaí”, argumentou o diretor regional.

Fábio credita o sucesso da trajetória da regional Bahia/Sergipe sobretudo à equipe atuante, “um time forte que acreditou no projeto e na proposta da Companhia para os estados, aliado ao apoio irrestrito dos fornecedores, que entenderam a nossa forma de ser e de conduzir o negócio. São os fornecedores que nos apoiaram, para que conseguíssemos chegar a este momento positivo. Sem dúvidas, nosso time e nossos fornecedores unidos criaram uma base forte para expandirmos, crescendo e transformando nossa proposta em um projeto real”, pondera.

Os fornecedores, aliás, são

considerados por Fábio como o grande alicerce do grupo. “Uma loja sem produtos é uma loja vazia, uma loja com produtos é uma loja viva. Eu acho que tudo começa a partir do momento que os fornecedores passam a acreditar em nossa proposta de trabalho, idealizando uma estratégia de execução alinhada com planejamento comercial que fez com que tudo isso acontecesse. Então, digo que os nossos fornecedores foram quem trouxeram grande vida para nossas grandes lojas”, enfatiza ele.

O diretor regional voltou a exaltar a importância dos colaboradores em todo o processo de crescimento e sucesso do empreendimento. “Sem dúvidas, acreditar em um projeto, idealizar e fazer com que ele dê certo, não é possível sozinho. Não adianta ter grandes



A Logtudo dispõe de soluções em logística que auxiliarão no seu negócio. Especialistas em distribuição, oferecendo serviços personalizados de acordo com a necessidade da sua empresa.

#### DISPONIBILIZAMOS

- ÁREA PARA ARMAZENAGEM
- ÁREA PARA CROSS DOCKING
- COLETA E ENTREGA
- DISTRIBUIÇÃO
- FROTA PARA DISTRIBUIÇÃO URBANA
- TRANSPORTE DEDICADO
- OPERAÇÕES IN HOUSE

#### CANAL DE CLIENTE/FAÇA ORÇAMENTO

[www.logtudo.com.br](http://www.logtudo.com.br)   
[contato@logtudo.com.br](mailto:contato@logtudo.com.br)   
(71) 4117-1717 

VIA URBANA, S/N, KM 01 - CIA SUL - SIMÕES FILHO /BAHIA - CEP 43.700-000  
BASES TAMBÉM EM RECIFE, FORTALEZA, PARAÍBA E VITÓRIA DO ESPÍRITO SANTO



#### • LOJAS RÓTULA DO ABACAXI E VASCO DA GAMA - SALVADOR

ideias se não têm colaboradores que consigam acreditar nessas ideias e nos ajudem a executar. O time fez toda a diferença, a nossa gente faz a diferença! O time do Assaí é um time campeão, que ajuda nosso negócio a contribuir com a economia do País. Nossos colaboradores fazem uma diferença enorme e temos muito orgulho em saber que muitas pessoas que chegaram no início das nossas operações na Bahia, hoje ocupam cargos de gestão e chefia, progredindo na carreira profissional ao mesmo tempo que nossas lojas foram instaladas”, argumentou Fábio, ressaltando que o Assaí é uma empresa que abre um leque de grandes oportunidades. “Eu sou prova viva disso. Iniciei em uma posição e,

ao longo dos anos conquistei a função de diretor regional, por uma questão de reconhecimento e tenho muito orgulho em fazer parte, assim como espero que nosso time cresça junto com o Assaí, porque o crescimento da empresa precisa significar o crescimento da Companhia”, arrematou.

Mas muito mais do que a abertura de lojas, a marca ganhou maior popularidade através das grandes campanhas de marketing focadas no Campeonato Brasileiro e na Copa do Nordeste. “Isso foi também uma estratégia para que a gente conseguisse chegar em regiões que ainda não estavam contempladas e fazer com que a marca, quando ela chegasse, fosse conhecida”, reconhece.

*Linha StarWars Dentalclean*

# QUE O SORRISO ESTEJA COM VOCÊ



 © & ™ Lucasfilm Ltd.

Entre o lado da sombra e da luz existe o lado da saúde bucal. Com a Linha Dentalclean Star Wars, seus filhos saem vencendo sempre!

Escolha seu personagem favorito e se prepare para transformar o jeito de escovar os dentes.





• LOJA ADÉLIA FRANCO - ARACAJU - SERGIPE

## Aplicativo Assaí

Uma outra novidade que impulsionou significativamente o número de consumidores foi o lançamento do aplicativo da Companhia. Fábio explica o diferencial do aplicativo, que tem uma proposta diferente dos similares no mercado e não se limita apenas à proposta de vender.

“O Meu Assaí une as facilidades do mundo digital à operação física das unidades, fazendo com que o cliente se identifique, receba ofertas, opções de produtos, divisão de categorias e é mais uma das grandes ferramentas para que a gente consiga impactar todos os clientes”, explica.

Fábio finalizou conclamando o cliente a realizar uma experiência única que é a de comprar em uma loja do Assaí: “Aqui, o cliente vai ter uma loja confortável, agradável, climatizada, bem sortida e disposta a proporcionar uma verdadeira experiência de compra, pautada na economia. A nossa proposta é promover a prosperidade para Nossa Gente, nossos fornecedores, as comunidades e clientes. Com isso, movimentamos a economia e seguimos como uma grande fonte abastecedora de lares, comércios e grandes comércios”, assegurou ele.

SORRISO RADIANTE  
E LÁBIOS HIDRATADOS COM  
MENTOS LIPS SMILE!



CUIDANDO DE VOCÊ E DO SEU BEBÊ COM  
MUITO CARINHO E PROTEÇÃO.



Broker  
L&L

ESPECIALISTAS EM DISTRIBUIÇÃO E ATUANDO NO ESTADO DA BAHIA HÁ MAIS DE 5 ANOS, REPRESENTANDO GRANDES MARCAS E GRANDES INDÚSTRIAS COM ATENDIMENTO DIRETO DA FÁBRICA.

(75) 99199-8432 @brokerl&l backoffice@brokerl&l.com.br

# ENTREVISTA FÁBIO SANTOS

Fábio Santos, diretor regional do Assaí Bahia e Sergipe, concedeu entrevista à Super Revista durante a inauguração da unidade do Assaí Atacadista da Avenida Paralela, em Salvador, que aconteceu no dia 30 de novembro do ano passado. “Nos encontramos muito felizes por inaugurar a unidade da Avenida Paralela e poder contribuir para os baianos uma experiência de compra diferenciada. Essa é uma das lojas mais amplas e mais modernas que temos dentro do nosso parque de lojas em nível nacional. Essa unidade traz e carrega um pacote de serviços diferenciados com mais de 12 mil itens”, ressaltou.

Fábio Santos revela que “o maior diferencial que temos é o pilar de nossa cultura, muito bem regido pelo nosso CEO, que inclui os nossos padrões éticos, um olhar para a Nossa Gente, um olhar dedicado para o negócio, cuidados com nossa loja e paixão pelo que a gente faz”.



Com os produtos LED da G-light sua **infraestrutura em iluminação** ganha mais em economia, durabilidade e eficiência.

Luz mais homogênea e um baixíssimo custo de manutenção. As luminárias técnicas G-light são a melhor solução em iluminação para cada seção do seu negócio.

#### Lum. Alto Rendimento

Projetada para oferecer uma iluminação potente e uniforme.

EMBUTIR / SOBREPOR

Customização:

- Tamanho,
- Cor,
- Difusor.



#### Shop Light LED

Ideal para iluminação de grandes áreas internas. Design ultra leve e instalação fixa ao teto ou por suporte de fixação em eletrocalhas.

EMBUTIR / SOBREPOR

Customização:

- Tamanho,
- Gancho,
- Potências,
- Difusor.



#### Bloco Autônomo

Iluminação de emergência, com 3 a 6 horas de autonomia e bateria ION LÍTRIO.



#### TLN LED

Uma lâmpada extremamente leve. Indicada para depósitos e galpões.



- 65 A 160W
- E27 OU E40

#### Hermética

Ideal para cozinhas industriais, frigoríficos, estacionamentos e áreas úmidas em geral.



#### High Bay Modular e Frigorífico LED

Com design compacto e resistente, possui módulo LED DC de 100W, 200W e 300W e dissipador de calor em alumínio injetado.

• 100 mil horas.



#### Veja também

Produtos de alto giro na gôndola com retorno garantido.



# G-light



Acesse o site e saiba mais sobre os produtos.

[www.glight.com.br](https://www.glight.com.br)

Fábrica / Showroom  
Feira de Santana - Bahia  
+55 75 2101.7272  
glight@glight.com.br

CD/ Showroom  
Blumenau - Santa Catarina  
+55 47 3325.4214  
glight.sul@glight.com.br

Showroom  
Cuarulhos - São Paulo  
+55 11 2442.2900  
glight.sp@glight.com.br

**Eraldo Alves** - O Assaí tem novos projetos para 2024 ou vai intensificar o trabalho nas lojas inauguradas?

**Fábio Santos** - Hoje falamos muito sobre isso. Olhamos estrategicamente para as lojas que já possuímos nos estados e estamos focados em ampliar as boas experiências dos nossos clientes em nossas lojas. A Bahia hoje é a terceira região brasileira com o maior número de lojas e isso é prova viva do quanto nós fomos bem recebidos na Bahia e eu me incluo nesse projeto como baiano e estou à frente de um negócio deste tamanho. É um sentimento de muito orgulho!

**EA** - E para os consumidores que gostam de promoções e ofertas, o Assaí Atacadista vai oferecer nessa unidade?

**FS** - Sem dúvidas, teremos grandes promoções. Esse é nosso desafio, promover preços justos e ajudar na prosperidade dos clientes, colaboradores e toda a comunidade nos entornos de nossas lojas. Sem dúvidas, atendemos bem todos os clientes, desde aqueles focados no varejo até os empreendedores. Estamos prontos para atender a todos.

**EA** - Nesta unidade Paralela, são quantos empregos diretos e indiretos?

**FS** - Hoje, na unidade Paralela geramos cerca de 600 empregos diretos e indiretos.

**EA** - Como o senhor observa a parceria com os fornecedores?

**FS** - Nosso maior trunfo é esse relacionamento comercial com os fornecedores. Temos um time muito aguerrido e engajado que

faz a diferença. No entanto, os fornecedores são os grandes parceiros para que tudo aconteça ao longo destes anos e possa continuar acontecendo.

**EA** - E o sucesso do Assaí Atacadista Bahia e Sergipe, o senhor credita a quê e qual o diferencial?

**FS** - Acredito que o maior diferencial que temos é o pilar de nossa cultura, muito bem regido pelo nosso CEO, que inclui os nossos padrões éticos, um olhar para a Nossa Gente, um olhar dedicado para o negócio, cuidado com nossa loja, e paixão pelo que a gente faz. Hoje, estamos com a casa cheia e os nossos clientes acreditaram nas nossas ofertas, na experiência e proposta de trabalho. Estamos aqui para fazer o nosso melhor, respeitando o espaço e a região que atuamos.

**EA** - E quantos empregos diretos a Rede Assaí Bahia e Sergipe está gerando atualmente?

**FS** - Cerca de 7 mil colaboradores e o que é importante ressaltar é que o crescimento de nossa empresa reflete diretamente no crescimento de nossas pessoas. Então, a maioria das pessoas que compõem nosso time em cargos executivos, de gerenciamento de loja e subgerentes são oriundas da própria região. Nos orgulhamos muito de formar esse time e em dizer que essa unidade da Paralela tem um fator muito importante por ser a sede da regional Bahia e Sergipe. Ter nosso escritório regional dentro da unidade Paralela nos ajuda a fortalecer nosso backoffice. O endereço fixo é muito importante para a nossa Companhia!

LANÇAMENTO

# Pif Paf GRILL

## PÃO DE ALHO PICANTE



**Fazenda** arroz  
Mesa cheia,  
alegria completa.

ASSAÍ ATACADISTA 74 9 9119.7071 74 9 9933.7071  
arrozfazendasc arrozfazenda.com.br  
assaiaatacadistaoficial



- Momento muito especial da reinauguração da antiga loja Extra, hoje como Assaí, considerada como uma das mais icônicas da rede no Brasil, entre as 280 espalhadas nas cinco regiões brasileiras

ossos diferenciais em Salvador. Essa abertura era muito esperada e, por isso mesmo, nos preocupamos em oferecer uma loja com o melhor da nossa proposta: preço baixo, a melhor experiência de compras em atacarejos e localização excelente – em uma das avenidas mais conhecidas da capital”, comenta Fábio Santos, diretor Regional do Assaí.

Esta é a nona loja da rede em Salvador, e a 24ª na Bahia. Fábio Santos destacou a importância da localização da nova loja. “Esse é um ponto que a gente almejava há alguns anos. É um endereço existente de 20 anos. Com a aquisição dos Extras, a gente esperava que esse pessoal de entorno tivesse oportunidade de comprar com preço mais justo e a implantação do Assaí nesse local vem com o intuito de gerar renda e riqueza”, pontuou, durante a inauguração.

Presente na inauguração da loja, o prefeito Bruno Reis, que ressaltou a importância da ampliação de grandes redes na cidade. “A sétima loja do Assaí representa um crescimento da rede na nossa cidade. E, com isso, há uma disputa pelo preço entre as redes. Isso beneficia o cidadão, que pode comprar produtos com preço menor, e gera empregos

e oportunidades para a população”.

O Assaí Paralela conta com açougue, empório de frios, adega de vinhos, cafeteria e padaria, espaços onde ficam reunidas opções de produtos de panificação, confeitaria e itens para lanches rápidos como cafés, sucos e salgados. Além de 2 vagas para recarregamento gratuito de carros elétricos, a unidade com uma galeria de lojas, em funcionamento, com 7 operações, como: academia, alimentação, farmácia, lotérica, serviços de lavanderia, artigos para o lar, entre outros.

No Assaí Paralela serão comercializados mais de 10 mil itens, entre alimentos, bebidas, itens de higiene pessoal e limpeza, bazar, linha automotiva, linha pet e eletroportáteis, além de embalagens e descartáveis. Para agilizar o processo de compra, a unidade oferece 36 checkouts, dos quais 6 são caixas de compras rápidas para até 15 volumes e todos têm balança de pesagem para produtos de hortifruti. Pensando nos empreendedores da região, a unidade conta com o serviço de televendas, o que facilita o processo de compra para aqueles que buscam agilidade para compras em grandes volumes.

## ASSAÍ ATACADISTA INAUGURA LOJA NA AVENIDA PARALELA, A MAIOR DA BAHIA

O Assaí Atacadista inaugurou mais uma loja em Salvador, desta vez na Avenida Paralela, e segundo o Grupo Assaí, é a maior unidade da Rede na Bahia. A área total tem mais de 8 mil m<sup>2</sup> e um estacionamento que comporta mais de 990 vagas, para carros e motos, além de duas vagas para recarregamento gratuito de carros elétricos. São cerca

de 10 mil produtos comercializados.

De acordo com Fábio Santos, diretor regional do Assaí Bahia e Sergipe, foram gerados cerca de 500 empregos diretos e o dobro de indiretos. “A chegada do Assaí Paralela vem oferecer ainda mais opções e qualidade para as famílias e comerciantes do entorno do bairro de Imbuí e reforça os

- No centro, o presidente do Assaí Atacadista, Belmiro Gomes, juntamente com sua estafe, recepciona o prefeito de Salvador, Bruno Reis, que parabenizou a empresa por mais uma loja na cidade





Nós Fornecedores do Assaí  
Atacadista temos o prazer de  
parabenizá-lo pelo sucesso dos 10  
anos na Bahia e 8 anos em Sergipe





Essa é a loja da Avenida Garibaldi, em Salvador, uma das últimas 4 inauguradas na cidade

## ATACADÃO EXPANDE NA BAHIA INAUGURANDO 4 NOVAS LOJAS

“Só neste ano, inauguramos quatro unidades na Bahia, uma praça de grande importância para nós. Chegamos em Itaparica, seguimos expandindo em Salvador, que já somam 14 lojas, e continuaremos levando alimentação de qualidade a preços justos para um número ainda maior de pessoas, tanto às consumidoras finais que compram para os seus lares, quanto às pequenas e microempendedoras, que abastecem seus negócios com os nossos produtos”, disse o CEO do Atacadão, Marco Oliveira, acrescentando que ocorreram outras inaugurações em outros estados.

Presente em todos os estados brasileiros, a rede ultrapassa 370 lojas no país, chegando a 35 no estado, onde também tem três atacados de entrega e centros de distribuição. Essas inaugurações estão inseridas no plano de expansão do Grupo Carrefour Brasil, visto que o Atacadão é uma empresa do Grupo. São mais de 370 unidades de autosserviço e 36 atacados de entrega e centros de distribuição, que garantem o abastecimento de comerciantes, transformadores e consumidores finais, e está em contínua expansão.

Segundo o CEO do Atacadão, a expansão do grupo, ocorre observando a base nos

pilares estratégicos de combate à fome e às desigualdades, diversidade e inclusão e proteção ao planeta & biodiversidade. “O Atacadão tem o compromisso de oferecer produtos de qualidade com preços justos aos seus clientes” assevera ele.

### Unidades Inauguradas

Em média as áreas de vendas das lojas inauguradas são de 3.600 m<sup>2</sup>, e oferecem um amplo portfólio de produtos de marcas líderes de mercado e regionais nos setores de mercearia, bebidas, cuidados pessoais e limpeza. As unidades inauguradas aqui na Bahia foram Brotas, Itapuã e Garibaldi e também em Itaparica, Município de Vera Cruz.

Sobre a Bahia ele comenta: “A Bahia é uma praça muito importante para o Atacadão e, desde a nossa chegada ao estado, em 2002, assumimos grandes compromissos com a população baiana. Desde o ano passado, já contratamos 1.500 pessoas no estado, sendo 26% do CadÚnico, por meio de uma parceria que fizemos com o governo federal para contratar beneficiárias do programa Bolsa Família”.

Ao longo desses anos, contribuimos para o desenvolvimento socioeconômico da região, oferecendo alimentação de qualidade a preços justos e oportunidades profissionais, assim como

a loja de Itapuã, que está gerando mais de 250 empregos diretos e indiretos. Além disso, buscamos as melhores opções e negociações para nossos clientes, tanto consumidores finais quanto pequenos e microempendedoras, que abastecem seus negócios”, declarou Marco Oliveira.

Além de empregar mais de 10 mil pessoas em todas as lojas na Bahia, as novas unidades estão gerando mais de 730 empregos diretos e indiretos. Os espaços ainda oferecem uma variedade de produtos, onde cerca de 80% do portfólio da rede é negociado de forma regional, enquanto 20% correspondem a marcas locais. “Estabelecer uma parceria com os produtores e fornecedores baianos é uma das maneiras de contribuirmos para o desenvolvimento socioeconômico do estado”, ressalta o CEO.

Bem estruturadas e bem localizadas, as unidades oferecem um amplo portfólio de produtos de marcas líderes de mercado e regionais, que abrangem os setores de mercearia, bebidas, cuidados pessoais e limpeza. Na loja, os clientes também encontram alimentos frescos e selecionados de hortifruti, além de serviços de padaria, açougue e frios fatiados. O espaço ainda oferece estacionamento com estações de recarga para carros elétricos, seis self-checkouts (caixas de autoatendimento).

### Ceará

Outra inauguração, bastante aguardada,



Marco Oliveira, CEO do Atacadão, está radiante com a expansão da empresa na Bahia

foi a abertura na última terça-feira, 18, da nova loja Atacadão no bairro de Fátima, localizada na capital do estado do Ceará.

Agora, a rede soma 14 unidades de autosserviço na região, além de um atacado de entrega e centro de distribuição. “Para o Atacadão, inaugurar a segunda loja em Fortaleza somente neste ano representa o quanto o Ceará e o Nordeste são importantes para o nosso negócio. Esse é mais um passo para seguirmos firmes no propósito de contribuirmos para o desenvolvimento socioeconômico do estado”, diz Marco Oliveira.

No estado, a rede emprega cerca de 5 mil pessoas de forma direta e indireta, sendo 480 somente nesta nova unidade. Além disso, desde janeiro, 182 pessoas foram contratadas por meio do CadÚnico no estado, graças a uma parceria firmada com o governo federal para incluir beneficiárias do programa Bolsa Família em seus processos seletivos. “Continuaremos levando alimentação de qualidade e preços justos à população cearense, que nos escolhe tanto para abastecer suas casas, quanto os seus negócios, por meio dos pequenos e microempendedoras”, reforça o executivo.



# ANDRÉ GUIMARÃES CONSTRUIU A UNIDADE DA ILHA DE ITAPARICA

A André Guimarães Engenharia e Construção inaugurou hoje, no município de Itaparica, o mais novo Atacadão, com uma área total de 7.500 m<sup>2</sup>. Este empreendimento marca a 42ª loja entregue pela construtora, que inclui novas unidades, ampliações e centros de distribuição.

O projeto, finalizado em apenas 4 meses e 10 dias, destaca-se pelo impacto socioeconômico positivo. A construção do Atacadão gerou mais de 300 empregos diretos e indiretos e vai contribuir significativamente para aquecer a economia da região.

A cerimônia de inauguração contou com a presença do prefeito de Itaparica, José Elias, “Zezinho”, e membros do

Grupo André Guimarães, incluindo o acionista André Luiz Guimarães, o CEO de Engenharia e Construção, Elmar Varjão, e o Diretor de Obras, Diego Stumpf.

“O Atacadão Itaparica é um exemplo de inovação e modernização. Utilizamos as tecnologias mais avançadas e entregamos a loja rapidamente, pronta para atender a população da melhor forma possível. Esta nova unidade é mais um resultado importante na consolidação da André Guimarães como um dos principais players do país no ramo de projetos feito sob medida, voltado para clientes como supermercados, galpões e instituições de ensino”, afirmou Varjão.

O prefeito Zezinho ressaltou a importância do novo empreendimento para o comércio local. “A conclusão desta obra impulsiona o comércio de Itaparica, beneficiando toda a população com um estabelecimento que oferece produtos a preços acessíveis. Temos grandes projetos para desenvolver aqui e estaremos à disposição para facilitar futuros investimentos”, declarou o prefeito, expressando sua satisfação com a parceria com o Grupo André Guimarães.



**Fortuneto**  
REPRESENTAÇÕES

Bonare Pirocubel BRASCOCO TECNUTRI

71 98726-6070 | fortuneto@terra.com.br

**MFIGUEIREDO**  
REPRESENTAÇÕES LTDA

Davaca TEIÚ Discarve DU REI

comercial@mfvendas.com.br | 75 3623.1138

**MIPLAN**  
Miranda Planejamento e Representações Ltda.

Kicaldo Elite BRINOX ADEGA MAIOR DELTA Delta Q MUSA Wath! CALOI

(71) 98700-9908 - vendas@ricardomirandarepresentacoes.com

**SOMARTE**  
representações

71 2106-0060 99106-5342 somarterep@gmail.com

37 ANOS

CCGL TOURINHO Minuano FIAT LUX Flora CAROLINHE CRISTALSCOPO PILÃO

**CHARQUE IGUAÇU É A MELHOR PARA A SUA FEJOADA**

(71) 9 8194-7159 (Diogo) / 81 9 8643-7105 (Thalita)

**itambé**

**KARIS**  
REPRESENTAÇÕES

Tel: 71-3503-0606 junior@karisrepresentacoes.com.br

**IMPERIO** Sua embalagem Tradição!

SUA SATISFAÇÃO NOSSO IMPERIO.

MIMO

Hughes Representações Comerciais  
Cel 71991605701  
hughesrepresentacoes@gmail.com

**URBANO**  
Como faz bem.

**jjr**

Tel: 71-3503-0607  
supervisao.jjr@gmail.com



# SÃO MAIS DE 30 LOJAS ESPALHADAS PELA BAHIA

CAMAÇARI, CANDEIAS, LAURO DE FREITAS,  
MADRÉ DE DEUS E SALVADOR

AQUI, TODOS OS DIAS TÊM  
UMA NOVA OFERTA  
QUE CABE NO SEU BOLSO



# FAZENDO O DIFERENTE

**ROGÉRIO MACHADO**

Proprietário da Agillys Consultores & Associados, mentor, consultor, palestrante, professor e escritor - @rogeriomachadomentor



As pessoas estão cansadas de receber o mesmo do mesmo. Mesmo aqueles que tem menor renda, gostam de ser bem tratados. Diferenciar-se perante a concorrência é uma estratégia importante e fideliza seus clientes, aumenta a percepção de valor e reduz a comparação direta de preços com a concorrência. O desafio é encontrar formas exclusivas de se destacar em um mercado muito competitivo.

Existem vários pontos em que você pode se diferenciar. Quase sempre associamos a palavra diferenciação a luxo, mas abaixo eu cito várias formas de se diferenciar:

- **Marcas próprias:** Muitos supermercados oferecem suas próprias linhas de produtos com marcas exclusivas, muitas vezes a preços mais acessíveis que as marcas líderes.

- **Produtos regionais/locais:** Supermercados podem destacar itens produzidos localmente ou regionalmente para refletir as preferências e tradições da comunidade.

- **Gourmet/premium:** Seções dedicadas a produtos gourmet, orgânicos ou premium ajudam a criar uma imagem de qualidade e exclusividade.

- **Conveniência:** Serviços adicionais como entrega em domicílio, refeições

prontas e balcões de cortes especiais podem diferenciar o supermercado.

- **Experiência de compra:** O layout, a iluminação e a decoração da loja, bem como a qualidade do atendimento, criam uma experiência de compra diferenciada.

- **Especialização em Categorias:** Focar em se tornar um destino para determinadas categorias, como vinhos finos, produtos orgânicos ou alimentos étnicos, pode atrair clientes interessados nesses segmentos específicos.

- **Programa de Fidelidade:** Implementar um programa de fidelidade com benefícios exclusivos cria um vínculo maior entre o cliente e o supermercado, aumentando a retenção.

- **Inovação Constante:** Estar atento às tendências do mercado e investir em novos produtos, serviços e formatos de loja ajuda a manter o supermercado relevante e atraente para os consumidores.

A chave é entender as necessidades e preferências dos clientes da região e desenvolver estratégias de diferenciação que realmente agreguem valor e destaquem o supermercado perante a concorrência.

**E aí, qual estratégia você vai implementar para se diferenciar?**

## I MKTCONSULT, DE ÊNIO CARVALHO, ENTREGA O TOP OF MIND 2024



Tem profissionais, que independente de resultados financeiros, se apegam a uma missão de vida para exercer bem a sua profissão. Um desses casos, que conheço há mais de 40 anos, é o de Ênio Carvalho, consultor, professor e CEO da MKTConsult. Profissional de Marketing dos bons, começou na Bahia, quando o marketing não era tão valorizado como hoje. Ainda não o conhecia, mas ele já estava na mídia propagando a sua empresa da época: A Marca. Isso era a década de 1970, após a sua formatura em Administração de Empresas, pela Universidade Federal da Bahia/UFBA, no ano de 1973.

Naquela época, o marketing era confundido com publicidade e propaganda, neste quesito as coisas não mudaram muito, e ele teve um papel fundamental para divulgar os fundamentos do marketing empresarial na Bahia. Do alto dos seus 76 anos, Ênio pode dizer que cumpriu o que se propôs na vida, que era disseminar as práticas de marketing entre as empresas.

A Marca durou 10 anos e mudou para Ênio Consultores. Com 20 anos passou para Marketing Consultoria Ideias e Resultados. Ênio afirma que tem hoje, orgulhosamente, 45 anos de vida profissional, tendo atendido mais de 400 clientes. "Amamos o que fazemos. Sem vendas e produtos os supermercados não vivem. Sem Marketing não sobrevivem", arremata.

E continuando a sua jornada. Em 1983 assumiu a ADVB-Bahia (Associação dos

Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil- Seccional da Bahia), deixando em 1989, com 400 sócios. Foi neste período que teve mais aproximação com Ênio Carvalho, quando foi convidado para fazer a assessoria de imprensa da entidade. Neste período, com o seu incentivo teve a oportunidade de conhecer mais os fundamentos e as ferramentas do marketing, na solução de um caso empresarial, através do Top de Marketing, dos quais escrevi alguns e dois foram premiados: A Queda do Balcão/Comercial Ramos e do Esporte Clube Vitória.

Na vida pessoal, aliás, muito bem contada no seu livro "O Último Quarto", lançado esse ano. Quis o destino, uma das suas grandes dores, quando pensava já dar uma desacelerada, quando perdeu prematuramente o seu filho Thiago Araújo, não diretor de marketing da ABRH-Bahia, que seria seu sucessor natural. No O Último Quarto ele fala um pouco dessa sua grande dor.

Ênio fala do que representa o livro na sua trajetória: "É um pouco da vida de quem soube "começar de novo" dando a volta por cima", diz, acrescentando: "O Último Quarto' conta a história de vida, na vida de um vencedor que, diante dos inúmeros desvios de percurso, encarou com foco os problemas e seguiu adiante. Eu fiz isto, espremendo o limão para, aos 76 anos dizer: cheguei, vi e venci. Combati o bom combate e guardei a fé", disse Carvalho.

● Em noite regada a boa música, alegria e descontração, nas fotos Gilberto Vitória, mestre de cerimônia, equipe da Raymundo da Fonte com Jair e Naira e teclado e violino





## SETOR SUPERMERCADISTA TEM VENCEDORES NO TOP OF MIND 2024

Na sua missão de sempre incentivar a difusão das ferramentas do marketing como solução para os problemas empresariais, Ênio Carvalho, com a sua empresa criou, há quase 30 anos, o Top of Mind, esse que reportamos aqui já é a 29ª Edição. A premiação dos vencedores aconteceu no dia 23 de maio, no Auditório do Centro Médico Mater Dei, aqui em Salvador, quando as marcas com maior índice de recall foram agraciadas com o prêmio.

A cerimônia de entrega do Top Of Mind, maior premiação de marcas do mercado baiano, reuniu diretores e colaboradores das marcas vencedoras e representantes do mercado publicitário em uma grande celebração. Realizado há 29 anos, o prêmio tem como base uma pesquisa, com o objetivo de identificar as empresas mais lembradas em seus segmentos pelo consumidor soteropolitano, através de uma pesquisa.

• Ênio Carvalho entrega os troféus, a Carlos George (Vitarella/M.Dias Branco), Andréa (Maratá) e Jair (Brilux/Raymundo da Fonte), Andréa e Bruno (Maratá), Café e Massa de Cuscuz

A metodologia da pesquisa adotada contempla entrevistas com pessoas maiores de 18 anos, distribuídas por 16 Regiões Administrativas de Salvador e segmentadas por gênero, faixa etária, estado civil, grau de instrução, classe social, renda mensal familiar e Situação Economicamente Ativa, em um total de 1.600 entrevistas.

A margem de erro amostral é de 3,5% para mais ou para menos, com um intervalo de confiança de 95%. O Top of Mind Salvador funciona como um farol de observação das marcas e o Relatório gerado pela pesquisa possui dados com informações estratégicas que possibilitam o desenvolvimento de ações de comunicação e marketing mais assertivas.

• Representante do Bompreço com o troféu supermercado mais lembrado; Ênio com Roberto Coelho (Josapar/Tio João); e com Rogério Azobel (J. Macedo/Brandini), Teobaldo Costa, Atakarejo

### PREMIADOS LIGADOS AO SETOR SUPERMERCADISTA

Ligados ao setor supermercadista tivemos 11 empresas premiadas, nas categorias, Bens de Consumo Diário e Serviços de Alimentos e Bebidas. Foram, em Serviços e Alimentos: Categoria Delicatessen - Perini; Categoria Supermercado - Bompreço; Vendas de Alimentos em Atacados - Atakarejo; Bens de Consumo Diário - Água Mineral - Indaiá; Água Sanitária - Brilux; Arroz - Tio João; Biscoito Cream Cracker - Vitarella; Café - Maratá; Feijão - Ki Caldo; Massas de Cuscuz - Maratá; e Massas de Macarrão - Brandini. A Super Revista parabeniza a todos.





- O presidente da Apas, Pedro Lopes (2º da esq), abriu a Apas Show 2024 e recepcionou as autoridades e supermercadistas

## VICE-PRESIDENTE DA REPÚBLICA, GERALDO ALCKMIN, FAZ PALESTRA DE ABERTURA DA APAS SHOW 2024

A 38ª edição da Apas Show realizada entre 13 e 16 de maio de 2024, encerrou-se no dia 16 com números impressionantes, reafirmando sua posição como a maior feira supermercadista do mundo e o maior evento de alimentos e bebidas das Américas. Com a presença de mais de 140 mil visitantes e mais de 850 expositores distribuídos em seis pavilhões, a feira movimentou um recorde histórico de R\$ 15,3 bilhões em negócios, marcando um crescimento expressivo em comparação aos R\$ 14 bilhões de 2023.

“Estamos muito orgulhosos de anunciar

que a Apas Show 2024 não apenas atingiu, mas superou todas as nossas expectativas. Este ano, tivemos um aumento significativo no volume de negócios e na participação de visitantes, o que reflete a importância crescente do setor supermercadista para a economia brasileira e global”, afirmou Carlos Corrêa, diretor-geral da Apas. “Conseguimos superar nossas metas porque só trabalhamos com protagonistas, não com coadjuvantes”, completou Corrêa.

A solenidade de abertura, no dia 13 de maio, teve como anfitrião, o presidente da Associação Paulista de Supermercados,

- Vice-presidente, Geraldo Alckmin; presidente da Apas, Pedro Lopes; e o ministro do Empreendedorismo, Márcio França



Pedro Lopes, que recepcionou entre outras autoridades, o vice-presidente Geraldo Alckmin; Márcio França, ministro do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; Felício Ramuth, vice-governador de São Paulo, entre prefeitos, deputados, vereadores e demais autoridades. Também presente o presidente da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), João Galassi.

Na sua palestra, o vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin, conclamou o segmento de supermercados a ampliar seus investimentos no Brasil. A declaração se deu durante abertura da Apas Show, maior evento de bebidas e alimentos

do país, organizado pela Associação Paulista de Supermercados, em São Paulo. “Eu queria trazer uma palavra de estímulo: invista, gere mais empregos, crie mais lojas. Esse é um setor fundamental social e economicamente”, afirmou Alckmin.

O ministro do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, Márcio França, falou do Procred 360 e do programa Desenrola. Ressaltou também as iniciativas para ajudar os municípios atingidos pela tragédia ambiental no Rio Grande do Sul. Já o presidente da Apas, Pedro Lopes, destacou a grandeza da Apas Show 2024 e anunciou a doação de R\$ 1 milhão para as vítimas da catástrofe do Rio Grande do Sul.

- Da esquerda, Márcio França, João Galassi, Geraldo Alckmin, Pedro Lopes, vice-governador, Felício Ramuth; e o casal, Carla Morando, deputada estadual por São Paulo, e o marido, o prefeito de São Bernardo do Campo, Orlando Morando





## HÁ MAIS DE 25 ANOS QUE A EQUIPE DA SUPER REVISTA PARTICIPA DA APAS

No mês de maio a Super Revista tem um compromisso com a maior feira de supermercado do mundo, a maior de alimentos e bebidas da América Latina. Este ano não foi diferente e como já faz há mais de 25 anos ininterruptos, esteve presente, entre os dias 13 a 16, na Apas Show 2024. Liderada pelo editor e diretor da Super Revista, jornalista Benneh Amorin, a equipe, composta por Eraldo Alves, repórter, Cléo Amorim e James Nei, comercial, e Alex Fernando, fotógrafo e cinegrafista, a equipe percorreu, durante os quatro dias, os cinco pavilhões da feira.

Foram geradas mais de 50 entrevistas gravadas, que podem ser conferidas no nosso canal de YouTube, **superrevistatv**, clicadas centenas de fotos e dezenas de visitas aos estandes, muitos dos quais clientes, e outros de prospecção e aproximação. O jornalista Benneh Amorin avalia que esse evento é muito importante para a revista pelos negócios que podem gerar, mas, principalmente pelo network estabelecido e reencontros com diversos amigos, clientes, da Bahia e de outras partes do Brasil. A partir de agora acompanhe nosso giro pela Apas 2024.



Sinta a  
**ENERGIA FLUIR!**

**NB**  
DO BRASIL

@nightblueoficial | www.nightblue.com | (75) 3622-4647





## ■ ESTANDE DA M. DIAS BRANCO GANHA CINCO PRÊMIOS NA APAS SHOW 2024

A M. Dias Branco, líder nacional em massas e biscoitos, teve uma participação significativa na Apas Show 2024. Além de vencer os prêmios nas categorias de “Melhor Estande Sustentável”, “Melhor Visual Merchandising”, “Melhor Conceito de Estande” e de “Melhor Ação Promocional”, a empresa ganhou ainda um quinto prêmio, o de “Melhor Montadora”.

A coordenadora de marketing da empresa, Fabiana Cartaxo, comemorou: “A Apas Show foi um sucesso, recebemos grandes clientes em nosso estande, apresentamos novidades ao mercado e lançamentos inovadores, a exemplo do Lámen não frito, com muitas inovações dentro do nosso portfólio. Além disso, o nosso estande bateu recorde de premiações no Top of

Mind, afóra a nossa montadora, que ganhou o 5º prêmio”, ressaltou, acrescentando que as premiações para a M. Dias Branco “é o reconhecimento de um trabalho construído a várias mãos com muito cuidado e pensando como receber bem os nossos clientes”.

uma marca da M. Dias e isso é importante para a gente”, completou.



# JOÃO OSMÁRIO FALA DOS PLANOS DA TIROLEZ PARA O 2º SEMESTRE

A Tirolez aposta em seu portfólio de novidades para o segundo semestre de 2024 e início de 2025, informou João Osmário, representante da Tirolez na Bahia, em conversa com o jornalista Benneh Amorin, em seu escritório no Rio Vermelho em Salvador. “A Tirolez está em um processo de mudanças, estamos com um novo CEO, Marcel Barros, uma pessoa com bastante experiência, um executivo, com uma trajetória de 24 anos na Nestlé, onde ocupava a posição de vice-presidente de laticínios e culinária no último ciclo, assume agora o comando da Tirolez”, disse.

João Osmário falou que a Tirolez tem uma característica inovadora e a casa está sendo alinhada para que justamente o processo de inovação com o marketing apresente muitas novidades. “Acredito que as novidades estão sendo repensadas porque os funda-



• João Osmário concedeu uma entrevista, em seu escritório, a Benneh Amorin para falar dos planos com o cliente Tirolez para o segundo semestre deste ano

dores, os irmãos Carlos e Cícero Hegg, são pessoas com bastante equilíbrio e com uma visão de mercado já consolidada. Com uma experiência de 32 anos que tenho trabalhando na Tirolez, percebo que a empresa vai surpreender ainda, trazendo muitas novidades para os próximos meses”.

O palpite de João Osmário é de que muitas surpresas devem ser apresentadas ainda este ano, mas as grandes novidades serão apresentadas na Apas Show de 2025. “A Tirolez trabalha assim porque já pensamos para 2030, pensamos à frente”.

Sobre o lançamento

que vem sendo bem aceito em todo o Brasil, o Stick Mussarela Tirolez, João Osmário disse que: “O Stick Mussarela Tirolez é perfeito para toda a família e pode ser consumido em qualquer lugar e a qualquer momento do dia. Está disponível em embalagem moderna (abre e fecha) e divertida de 240g, com oito palitos de mussarela de 30g embalados”.

João Osmário falou também sobre a linha Tirolez Zero Lactose, enfatizando sobre o grande mix oferecido aos consumidores que compram essa linha para pessoas que tem intolerância ou restrição à lactose. “O Queijo Minas Frescal Zero Lactose Tirolez é um produto delicioso, leve e suave. Foi criado especialmente para pessoas que possuem intolerância ou seguem dietas com restrição à lactose. Pode ser utilizado em receitas frias e quentes, além de contribuir para uma dieta equilibrada”.

O representante da Tirolez na Bahia falou também dos produtos frescos, destacando o Queijo Cottage 200g. “O Cottage é um queijo de origem inglesa, fresco e com sabor suave. Por conter poucas



calorias, seu consumo no Brasil se popularizou por aqueles que buscam dietas equilibradas e com baixas calorias. Pode ser consumido com torradas e pães, além de ser um ingrediente que combina com diversas receitas”.

“O Cottage é um queijo que não pode faltar nas prateleiras dos supermercados, porque quando falta, os clientes tanto de Rede como o consumidor final reclamam”, enfatizou.

O Requeijão Cremoso 200g, segundo João Osmário, é outro produto da Tirolez com bastante procura pelos consumidores. “O Requeijão Cremoso Tirolez é delicioso e pode ser consumido de diversas formas no dia a dia, como

em torradas, pães e lanches. Por ter consistência cremosa, deixa as receitas muito saborosas e harmoniza com doces, como goiabada e doce de leite”.

O representante da Tirolez na Bahia disse que não poderia deixar de falar sobre o Queijo Minas Meia Cura 600g, o qual ele revelou ser o seu preferido. “Muito tradicional em Minas Gerais, o Queijo Meia Cura possui sabor marcante e levemente ácido. É recomendado em diversas receitas, além de ser o principal ingrediente do nosso amado pão de queijo. O Queijo Minas Meia Cura Tirolez é gostoso com um cafezinho fresco passado na hora e até mesmo com doces ou geleias”.

• Ação de merchandising na loja Almacen Pepe Horto



• Degustação nas lojas Masani Pituba, RedeMix Amazonas e Hiperideal Armação





# DPRIMO TRABALHA PARA QUE A MARCA DE SUA EMPRESA APAREÇA E ALCANCE SUCESSO

cesso.

Segundo a CEO da Dpromo, a agência começou em São Paulo há 25 anos, e depois veio para a Bahia. “A Bahia hoje é o nosso amor, é a nossa paixão e o nosso coração. Para o segundo semestre de 2024, a gente está em muitos lugares e com uma equipe bacana trabalhando com eventos, ações profissionais e muita coisa nova, além de trabalhar com um material de comunicação visual diferente. Destaque também para a atividade das promotoras, que oferecem um atendimento maravilhoso e um treinamento de excelência para o atendimento ao cliente, disse

Com mais de 20 anos no mercado de promoção e marketing, a Dpromo Marketing e Eventos vem intensificando ainda mais o seu trabalho no mercado baiano. A CEO da empresa, Mara Ribeiro, juntamente com Carol Rodrigues e Márcia Ribeiro, executivas da agência na Bahia, concederam entrevista para a Super Revista para, oportunidade em que falaram sobre como a Dpromo leva a sua marca a alcançar o su-

ela”.

Mara Ribeiro falou também do trabalho realizado pela Dpromo no chão de loja e no pós-venda. “Entregamos aos nossos clientes muitos resultados, e isso vale a pena. Assim, todas as vezes que entregamos resultados, mostramos todos os relatórios de acompanhamento e de performance e, no fechamento da campanha, entregamos um relatório final”.

Carol Rodrigues falou sobre a ida da Dpromo à Apas Show 2024, a maior Feira de alimentos da América Latina. “Para nós que fazemos a Dpromo, participar da Apas Show é uma oportunidade excelente de falar um pouco sobre a agência. Estamos há mais de 20 anos no mercado e a nossa participação na Feira Apas é fundamental para buscar prospecção de novos clientes e até clientes que já trabalham com a gente, além de buscar novidades e conhecer um

Benneh Amorin recebe Carol Rodrigues e Márcia Ribeiro para entrevista na redação da revista



Mara Ribeiro, CEO da Dpromo, fala da importância de um bom trabalho no chão de loja para promover o produto

pouco sobre outras marcas que ainda não estão em nosso segmento”, disse Carol.

Para se ter uma boa agência é preciso ter boas vendas, um bom marketing, além de uma excelente retaguarda para dar o suporte. Sobre a estrutura oferecida pela Dpromo aos clientes, Márcia Ribeiro disse que a agência trabalha com uma boa estrutura para atender o cliente da melhor maneira possível. “Temos uma estrutura de três andares no bairro do Rio Vermelho, dividida em: depósito, onde o cliente pode deixar os seus produtos bem guardados, porque temos toda uma estrutura de segurança com câmeras; escritório, com uma mesa com ilha compartilhada, onde os clientes também podem ir até lá, e a parte de treinamento para os nossos colaboradores, que é onde tem toda a estrutura de treinamento e cursos”.

Questionada de como a Dpromo trabalha um projeto de execução de uma campanha no chão de loja, Mara Ribeiro respondeu: “O primeiro passo, é ir até o cliente que solici-





• A sede da empresa fica localizada aqui em Salvador, na Rua Caetité, 211 - Rio Vermelho

tou o nosso trabalho para desenvolver a campanha junto com o pessoal de criação, e trabalhamos todas as etapas junto com o cliente. Mas diferente de outras agências promocionais, temos a parte de desenvolvimento também onde criamos, coordenamos, executamos e entregamos resultados. Portanto, o cliente pode ficar despreocupado quando entregar qualquer tarefa e missão para a Dprom executar porque ele terá bons resultados”.

Para a CEO da Dprom, trabalho dado e trabalho recebido é trabalho executado com sucesso. “Nós traba-



hamos com excelência para entregar bons resultados para os nossos clientes”, disse Mara Ribeiro, acrescentando:

“Somos uma agência 360 porque somos marketing e somos ações promocionais. Temos a parte de eventos corporativos bastante forte e também de projetos sociais que desenvolvemos com clientes de publicidade e comunicação visual. Somos uma agência completa de marketing promoções e eventos”.

• A agência dispõe em sua sede de espaços e setores para atender às necessidades dos seus clientes



## ANIVERSÁRIOS, CONVÊNIOS, GUIA DOS FORNECEDORES

A Abase parabeniza a todos os seus associados e funcionários aniversariantes do mês de Agosto desejando muitas felicidades e realizações.

01 - José Carlos Pinto de Cerqueira  
COMERCIAL PINTO DE CERQUEIRA  
01 - Rondinele Guerra de Souza  
R G DE SOUZA COMERCIAL DE ALIMENTOS  
04 - Celestino Ramos Rodrigues  
SUPERMERCADO STELLA  
04 - Eric Argolo Rodrigues  
ARGOLO GROUP COM. DE ALIMENTOS  
04 - Victor Alef de Freitas  
MULTICOM ATACADO E VAREJO  
05 - Joanito Oliveira  
JOANITO SAMPAIO DE OLIVEIRA  
06 - Antônio Carlos Carmo Oliveira  
IMPERIO COMERCIAL DE ALIMENTOS  
06 - Antônio Jeremias S. Cerqueira  
A S CERQUEIRA SUPERMERCADO  
07 - Edmundo da Silva O. Filho  
UNIÃO FORT COMERCIAL DE ALIMENTOS  
07 - Geruza Carmo Freitas  
SA SUPERMERCADOS  
08 - Jéssica Santos Pimentel  
J.L PIMENTEL COMERCIAL ALIMENTOS  
09 - Adriel Bastos do Amaral  
REDE NOVA SUPERMERCADO  
09 - Deusdete de Jesus Souza  
HIPERIDEAL EMPREENDIMENTOS  
10 - Karine Dantas Alves  
KARINE DANTAS ALVES  
10 - Lucas Andrade de Jesus  
COGEALI COMERCIAL DE G. ALIMENTÍCIOS  
11 - Ulaeses Nascimento Alves  
ACPL SUPERMERCADO  
12 - Emanuel Prazeres Mota  
REDE NOVA SUPERMERCADO

13 - Eunice Pereira Quinteiro Martins  
ACETONA JULIANA  
14 - Isabela Mitre de Freitas  
MULTICOM ATACADO E VAREJO  
16 - Sérgio Roque  
SUBAÉ ATACADO  
18 - Fábio Henrique P. Lopes Ribeiro  
REDE MAIS COM. ATD. DE MERCADORIAS  
18 - Gleice de Jesus Souza  
COMÉRCIO DE ESTIVAS GLESEANE  
19 - Joab Dias Malta  
VIEIRA E MALTA  
19 - Luis Soares Feitosa  
IMPÉRIO COMERCIAL DE ALIMENTOS  
19 - Roque Eudes Souza dos Santos  
DIST. DE PROD. ALIM. SÃO ROQUE  
20 - Alex Souza da Paixão  
ASP COMÉRCIO VAREJISTA DE FRIOS  
20 - Márcio Nunes Costa  
VALMAR COMERCIAL DE ALIMENTOS  
20 - Maria Ivonilia de Jesus  
COMERCIAL DE ALIMENTOS MG  
22 - Maria de Lourdes Lima  
JMD COMERCIAL DE ALIMENTOS  
25 - Ana Cláudia Matos da Silva Reis  
GMSR COMERCIAL DE ALIMENTOS  
27 - José Carlos Ferreira Chaves  
MANDACARU REPRESENTAÇÕES  
27 - Tainá Martins Cunha  
GRÃO DE ARROZ PROD. INTEGRAIS  
30 - Camilo Sarno Brochado  
PLANETA NATURAL  
30 - Maria Paula Souza dos Santos  
DIST. DE PROD. ALIMENTÍCIOS SÃO ROQUE

**BANCO DO NORDESTE – AQUI O DESENVOLVIMENTO DÁ CERTO!** - Venha e confira nossas vantagens. Contato: Superintendência - BA Tel.: 3402-7511 - Célula de Negócios / Shirley Carvalho. shirleycm@bnb.gov.br

**CABALLEROS DE SANTIAGO** - (Espanhol)–Salvador/BA – Oferece: desconto 20% sobre cursos regulares, intensivos e especiais do idioma espanhol, para Beneficiários: associados, funcionários e dependentes diretos – Contato: Leila (71) 9 9975-0599 (whatsapp) – Home page: www.caballeros.com.br

**CIN** - Consultoria Empresarial - Prestação de produtos e serviços educacionais com desconto de 10% para os associados da Abase. Contato: Isabella Drumond - (71) 3172-8500 - eventos@cinrh.com.br

**COLÉGIO ANCHIETA** - Pituba, Itaipara e Bela Vista (Mantenedora Empreendimentos Educacionais Anchieta Ltda) Descontos, com vigência a partir do ano letivo de 2018, no percentual de 10% (dez por cento), para pagamento até os seus respectivos vencimentos, sobre as parcelas de março a novembro da anuidade escolar, para cada um dos filhos e/ou dependentes legais dos filiados da ABASE, matriculado(s) e/ou a serem matriculados regularmente nos cursos oferecidas pelo Colégio Anchieta, no turno vespertino, de ambas as sedes, sendo válido o referido desconto, apenas, a partir do mês em que ocorrer a solicitação pelo(a) responsável pelo(a) aluno(a) beneficiário(a), junto a Tesouraria do Colégio, em cada ano letivo.

**COLÉGIO ANCHIETINHA AQUARIUS** - (Mantenedor Centro Escolar Aquarius Ltda) Descontos no percentual de 10% (dez por cento), a partir do ano letivo de 2018, para pagamento até os seus respectivos vencimentos, sobre as parcelas de março a novembro da anuidade escolar, para cada um dos filhos e/ou dependentes legais dos filiados da ABASE, matriculado(s) e/ou a serem matriculados regularmente nas séries oferecidas pelo Colégio Anchieta (ANCHIETINHA – Aqua-

rius), no turno vespertino, sendo válido o referido desconto, apenas a partir do mês em que ocorrer a solicitação pelo(a) responsável legal pelo(a) aluno(a) beneficiário(a), junto a Tesouraria do Colégio, em cada ano letivo. Telefone: (71) 2107-9600 email : agenfin@colegioanchieta-ba.com.br / pedagogica@colegioanchieta-ba.com.br .

**COLÉGIO SÃO PAULO** - (Mantenedor Colégio São Paulo - Estabelecimentos de Educação Ltda) Descontos, com vigência a partir do ano letivo de 2018, no percentual de 10% (dez por cento) para cada um dos filhos e/ou dependentes legais dos filiados da Abase, matriculado(s) e/ou a serem matriculados regularmente nos cursos oferecidas pelo Colégio São Paulo, no turno matutino e, de 15% (quinze por cento) para os matriculados no turno vespertino, sobre as parcelas de março a novembro da anuidade escolar, para pagamento até os seus respectivos vencimentos, sendo válido o referido desconto, apenas, a partir do mês em que ocorrer a solicitação pelo(a) responsável pelo(a) aluno(a) beneficiário(a), junto à Tesouraria do Colégio, em cada ano letivo. Telefone: (71) 2107-4600 email : csp@colegiosao-paulo.com.br.

**CONSULTORIA E ASSESSORIA JURÍDICA** - A Abase está oferecendo um exclusivo programa de consultoria jurídica através dos seguintes escritórios abaixo:

**FIEDRA ADVOCACIA** - Fiedra Advocacia Empresarial fecharam serviços jurídicos nas áreas de direito comercial, civil, trabalhista e tributário. Contato: (71) 3342-3884 ou por e-mail fiedra@fiedra.com.br.

**NOGUEIRA REIS ADVOGADOS** - Especializado em direito tributário. Contato: (71) 3555-3099/Fax. (71) 3555-3080 ou por e-mail secretaria@nogueirareis.com.br.

**PESSOA & PESSOA ADVOGADOS ASSOCIADOS** - Concede aos associados Abase serviços advocatícios

com preços bastante vantajosos, bem como, sistema de consultoria on-line. Contato: Valton Dória Pessoa - (71) 3176-4173 - valton@pessoaepessoa.com.br - www.pessoaepessoa.com.br

**DESENBÁHIA** - Linhas de Financiamento ao Público Supermercado - a Abase, consciente de seu papel agregador e institucional perante a classe supermercadista baiana, aderiu ao trabalho de fomento da Desenbahia através de um Convênio de Cooperação Técnica, que visa facilitar o acesso de seus filiados às linhas disponíveis na agência baiana de fomento. CentWWWral de Relacionamento com Clientes: 0800 285 1626 - Gerência de Negócios de Salvador e RMS - (71) 3103-1002 / 9-9627-1006 (Marko Svec) - Gerência de Negócios de Feira de Santana - (75) 3221-2153 / 9-9981-7666 (Ricardo Valois) - Gerência de Negócios de Vitória da Conquista - (77) 3424-1600 / 9-9968-3876 (Edson Sobrinho) - Gerência de Negócios de Barreiras - (77) 3611-3013 / 9-9968-3961 (Renato Freitas) - Gerência de Negócios de Ilhéus/Itabuna - (73) 3634-4068 / 9-9981-2656 (Helder Falk) - Gerência de Negócios de Teixeira de Freitas - (73) 3291-4744 / 9981-2733 (Thales Quadros)

**HONDA IMPERIAL** - Oferece carros novos para nossos associados com desconto de 6% abaixo da tabela de mercado. Contatos: Fone 71 - 2107-1500.

**ITAP CONSULTORIA TRIBUTÁRIA** - Oferece: 30% de desconto nos cursos realizados em todo estado da Bahia - Contato: Ivana: (75) 3223-3771 / 0800 722 3771. www.itapconsultoria.com.br - itap@itapconsultoria.com.br

**PEOPLE PRODUÇÕES** - Oferece: Equipamentos de sonorização, iluminação, balcões promocionais, projeções entre outros, para todo tipo de evento. - Desconto de 10 % no preço de tabela nas locações de equipamentos. - Contato: Fone: (71) 3248-2235 www.peopleproducoes.com.br - peopleeventos@atarde.com.br

**Acetona Juliana** - Contato: (71) 3461-3875. E-mail: acetonajuliana@hotmail.com

**Brascom** - José Jorge Pereira Abreu • (75) 3625-5877 • comercial@brascomdonordeste.com.br / jose.bittencourt@brascomdonordeste.com.br • Produtos: Detergente em pó, desinfetante, ceras, removedores, detergentes de prato, piso, detergentes limpadores, desengraxantes, shampoo, limpa alumínio, silicone.

**Brasfrut Frutos do Brasil Ltda** - Contato: Claudio Ehl - E-mail: c.ehl@brasfrut.com.br - Telefone: (75) 2101-5500. Produtos: Polpas de frutas, néctar, sorbet Açaí, cremes de frutas e vegetais congelados.

**Brasil Kirin Indústria de Bebidas S/A** - Contato: Eriadne Almeida • Telefone: (71) 3878-8000 • Email: marcel.maltez@brasilkirin.com.br • Produtos: Cervejas, Refrigerantes, Sucos, Água mineral e Energéticos.

**Cooperativa Agroindustrial Coopaiba - Indústria de Alimentos da Linha de Coco** - Contato: comercial@coopaibaalimentos.com.br 79 3254-612

**Flor do Vale** - Contato: Juvêncio Souza - (75) 3635-2233 - diretoria@flordovale.com - Produtos: Fabricação de Biscoitos.

**Frangosaj Indústria e Comércio de Aves Ltda. - Avivip** - Contato: 75 3162-1500 e-mail: atendimento@avivip.com.br - Produtos: Frango, Cortes e recortes de frango, embutidos e temperados

**Fruticultura Ecológica do Nordeste S. A.** - Produtora e Distribuidora de Frutas (Bananas e Outras) - Telefone: 71 3334-3099 - e-mail: frutecon@frutecon.com.br

**Indústria e Comércio Azevêdo Ltda.** - Telefone/whatsapp: 71 3351 9400, E-mail: contato@aze-

vedocorp.com - Polpa União, Sucos Delifrut, Refrescos GuaraMonster e DoceMix.

**Geopan** - Contato - Maria De Fatima Nascimento de Oliveira Souza - Tel.: (75) 3651-2245 - geopan@geopan.com.br - Fabricação de Biscoitos

**Guanabara Indústrias Químicas** - comercialguanabara.bahia@gmail.com • Tel: (71) 3392-3811 • Produtos: Velas Luz Divina, Velas Pratas, Velas Promessa, Velas Guanabara, Cera líquida Rubi, Pedra Sanitária Rubi, Querosene Guanabara, Antimofo Rubi, Aguarrás Guanabara, Velas Citronelas, Sabão em Pó Guanabara, Pa rafina, Desod. Líquido Rubi, Tira Manchas Bless, Sachets perfumados Rubi.

**Gujão Alimentos** - Dário M. de Oliveira - (75) 8106-9930 • darioneto@gujao.com • www.gujao.com • Produtos: frango congelado.

**Indústrias Reunidas Raymundo da Fonte** - Valdíney Maciel de Oliveira - vendasbahia@rfonte.com.br - Tel: (71) 3390-1800, (71) 3418-8058 • Produtos: vinagre, sabonete, água sanitária, álcool, desinfetantes e desodorantes.

**La de Casa Indústria e Comércio de Alimentos** - Contato: (71) 3369-7964 • produtos: condimentos, doces, frutas secas, alhos in natura, alho triturado e alho frito .

**Laticínio Marianna** — Natural Gurt: Industria de iogurtes, bebidas lácteas, coalhadas e sobremesas lácteas. Contato: 75 3422-1530 / (75) 9 99773973

**Leitíssimo** - Contato: Dave Broad • Telefone: (61) 9631-4050 / (62) 3445-1360 • E-mail: dave@leitissimo.com.br • Produto: Leite líquido Leitíssimo

**Limiar indústria e Comércio de Alimentos Ltda.** - Contato: Rosa Maia Gerente Comercial - 71 3198-4400 / 71 9 8203-9386 - comercial@grupolimiar.com.br - www.grupolimiar.com.br

**Comercial Poligrãos Ltda** - Antônio Carlos Galvão Ribeiro • (71) 3521-3188 • poligraosba@uol.com.br • Produtos: Cereais, farináceos e rações.

**Espaço Portugal/Três Castas** - Importadora e Distribuidora de Bebidas e Alimentos - Contato: 71 3495 – 9626- contatos@espacoportugal.com.br

**Feijão Alimenta** - Tel: (71) 3211-2360 • Fax: (71) 3211-2360 • feijaoalimenta@hotmail.com • Contato: Alexandre Medeiros Alves • Linha Feijão Elegante: Venda de Feijão (Mesa, VIP, Alimenta) Empacotado.

**Girolato Transportes e Atacadista de Rações** - Contato: Daniel Wagner Potrich • E-mail: girolato@gmail.com • Instagram: @girolato-atacadista • Telefone: 71-3028-0891 / 99189-8888 • Endereço: Alameda A, N 144- Jambeiro- Lot Diver 999 Caji CEP: 42700-000

**Mandacaru Representações Ltda.** Contato: José Carlos 71 98890-3939 / 71 3024-4784 E-mail: mandacaru.davaca@hotmail.com Produtos ou Serviços: Laticínios Davaca.

**Magrela Indústria e Comércio de Produtos Alimentícios Ltda.** - Contato: Cleber Alves - Telefone: 71 98506-1244 / 71 99392-3330 e-mail: direcao@produtosmagrela.com.br Descrição: Pipoca Com Melaço de Cana, Pipoca Salgada, Pipoca Fit, Pipoca Umami, Pipoca Magrelita Doce e Leite de Coco Magrelita.

**M. Dias Branco S/A Ind. & Com. de Alimentos** - Contato: Robson Matheo - robson.matheo@mdiasbranco.com.br • Tel: 71 3413-7500 • Produtos: biscoitos, massas, margarinas e farinha de trigo.

**Maratá** - Tel: 79 3264-2800/2856 • Fax: 7-9 3254-2888/2817 • José Augusto Vieira – mkt@marata.com.br • Produtos: cafés, refrescos, sucos, condimentos, coloríficos, especiarias, descartáveis, vinagres, achocolatados (líquido e pó), molho de pimenta e molho inglês, chá e cereais de milho.

**Saudali Alimentos** - Contato: Glauco Campos - (31) 9 8466-9127 - glaucoac@saudali.com.br - Produtos: Suínos In Natura, Temperados, Defumados e Embutidos / Pescados

**Teiú** - José Luís Marinho (77) 3423-9400 • teiu@teiu.com.br • Produtos: sabão Super Teiú, glicerina, coco, água sanitária, lava-louça, desinfetantes, sabonetes e esponja.

**Veneza** - Coop. Agropec. do Norte do Espírito Santo - Laércio Lavanhole (27) 3752-8888 . veneza@vенеza.coop.br . Produtos: Queijos tipo Tilsit, Prato, Mussarela e Cobocó; logurte, Bebida Láctea e derivados.

**ZAB (Comolimpa Indústria Química)** - Contato: Ronaldo Livingstone Bulhões Ferreira e César Caires (77) 3420-6350 / (77) 3420-6369 • ccaires@zab.ind.br • Produtos de Limpeza: Água Sanitária, Lava Louça, Desinfetante, Gel Pinho, Gel Floral, Multi-Uso Amaciante.

**Master Frios** - Contato: Raimundo Oliveira - Tel: (71) 3314-2520 - administracao@masterfrios.com.br • Produtos: Pescados, Aves, Crustáceos, Bovinos, Suínos e Embutidos

**Mix Bahia Atacado** - Contato: Josué Teles - Tel: (71) 3301-9889

**São Miguel Distribuidora** - Contato: Diego Modonese - Tel: (71) 3291-6481 • e-mail: diego.modonese@ism.global • Comércio atacadista de refrigerante, suco e água.

**Araújo Mateus** - Eduardo Mateus Filho (71) 3507-3655 • eduardo@araujomateus.com.br • www.araujomateus.com.br • Produtos: Bacia-lhaus, filés de peixe diversos, azeites, frutas secas, queijos, bebidas diversas, vegetais congelados, geléias, manteigas, margarinas, frios e embutidos, ingredientes da culinária oriental, além de outros congelados, resfriados e secos.

**Barão Comercial** - Jairo Ferreira (71) 3215-6687 • baraocomercial@globo.com • Produtos: Feijão.

**Canaã Alimentos** - Contato: Victor Oliveira Tel: (71) 3617-8900 • victor.oliveira@canaalimentos.com.br • Produtos: Comércio atacadista de produtos de alimentos.

**Disk Bananas** - Maria Cleusa Lôbo - Tel:

(71) 3301-6637 • (71) 3301-6161 • E-mail: diskbananas@hotmail.com • Produto: banana.

**Imperial Alimentos** - Igor Vieira da Silva • (71) 3395-7484 • rioimperial@hotmail.com • Produto: Feijão Milenium, Feijão Rio Imperial, Feijão Real, Feijão Fradinho Rio Imperial, Feijão Preto Rio Imperial, Feijão Branco Rio Imperial e Milho de Pipoca Rio Imperial.

**Inbahia Distribuidora** - Diretor Comercial - Carlos Maia - (73) 3528 - 7600 Site: lojainbahia.com.br Instagram: @inbahiadistribuidora E-mail: suportevendas@inbahiadistribuidora.com.br Principais marcas que distribuímos: UauIngleza, Melitta, Pepsico, Sustagen, Elma Chips, Massas Galo, Massas e Biscoitos Renata, Dr Oetker, Mamypoko, Nivea, 3M, Parati, Kelloggs, Muriel, Dentalclean, Predilecta,

- Contato: (71) 3271-2882 • eduardo@eduardodornelas.com.br • Serviços Advocaticios.

**GM Promo Brasil** • (71) 2137-2468 / 71. 99195-9974 / (71) 9 9621-8200 • Nossas soluções com abrangência em todo território nacional: Promotor Exclusivo e Compartilhado, Trade marketing, Live marketing, Recrutamento e seleção, Terceirização, Temporários e Análise de inteligência.

**GM Promo Brasil • Unidade de Salvador BA:** Endereço: Av. Tancredo Neves, 2539, Edf. CEO Salvador Shopping, Torre Londres, Sala 1003, Caminho das Árvores, Salvador - BA, 41820-021.

**Icatu Bahia** - Tel: (71) (71) 3594 5300 - Contato: Heckel Pedreira - Email: icatu@icaturbahia.com.br - Produtos: Terceirização de serviços; Promotores compartilhados e exclusivos, locação de mão de obra, recrutamento e seleção;

**Logic Logística Operador Logístico** - Contato: Daniel Muricy - Tel.: (71) 3178-7800 / 98627-6644 - E-mail: dmuricy@logiclogistica.com.br - Site: www.logiclogistica.com.br - Serviços: armazenagem, transporte e distribuição, cross-docking, paletização e etiquetagem de produtos, separação (picking), embalagem (packing), montagem de kits e unitização, entre outros.

**Maxus Tecnologia e Sistemas Ltda.** -

• cabanelas@terra.com.br • Representações: Fábrica de Biscoito Tupy (Biscoitos, Massas), Coopnorte/Veneza (queijo, leite, iogurte), Termoplast Embalagens (sacolas plásticas, bobina, filme), Sâmará (sabão em pedra, sabão de coco e velas), Boi Nobre Frigorífico (carne bovina, vísceras), Boi Voador (carne de sol), Barão Comercial (feijão Barão, feijão Manolinho), Arima (redes plásticas, sacos de polipropileno), Guardanapo Nobre (guardanapos, papel higiênico, papel toalha), Macrofilm (filme esticável em bobinas).

Santa Helena e Multilar

**Melhor Distribuição**

Tel: (71) 3230-6113 • Contato : Argemiro Filho • melhor.alimentos@hotmail.com • Atacado distribuidor de alimentos

**San Diego Comércio de Mercadorias Ltda.** - Contato: Lauro Azevedo - Tel. (71) 3018-0333 - (71) 9 9167 333, - e-mail - sandiegocomercioltda@gmail.com Produtos: Alimentos, Limpeza, Higiene Pessoal.

**Top Alto** - Contato: Jam Altf Fonseca • Tel: (71) 3616-3854 • Email: comercial@topalto-ba.com.br • Produtos: bovinos, suínos, aves, defumados, embutidos, derivados, pescados, sucos, vegetais, congelados.

Implantação de Sistema de Gestão - ERP específico para o segmento de Supermercado - Treinamento Empresarial na área Tributária e Financiera. Fornecemos soluções em Análise de Dados - BI (Business Intelligence) - site: maxusweb.com.br / e-mail: idelvan@hubnerautomacao.com.br / Celular/ Whastapp - (75) 9 9142-5764 - @idelvansolucoes - Terceirização de Gestão Financeira para Supermercados - BPO Financeiro.

**Promo Prime Serviços e Promoções** - Contato : Fábio AndrAade • Tel.: (71) 3141-4466 / 99316-0162 - Email: comercial@promoprime.com.br • Produtos ou Serviços: Promotores, Repositores, Degustadoras, Ações de vendas.

**Produtos ou Serviços: Promotores, Repositores, Degustadoras, Ações de vendas. Próton Sistemas** - Tel:(75)2101-3744 proton@protonsistemas.com.br • www.protonsistemas.com.br • Representações: Software ERP, Software para Supermercados, Software para gestão de armazenagem, Consultoria Logística e Adm.

**Star Comércio e Serviços com Balanças Ltda.** - Eliana Moraes Lima • Tel: (71) 3334-2099 • starbalancas@starbalancas.com.br - Serviços: Vendas e assistência técnica em balanças comum e em rede, cortador de frios, moedor de carnes, serra fita e balcão refrigerado.

**Carvalho Farias Representações Ltda.** - Contato - Walter Rui Carvalho/ Maria Áurea Carvalho - (71) 9 9209-3712 Walter/(71) 9 9373 -3351 Áurea Produtos: Wilson Alimentos, D'ajuda, Polenghi Alimentos, Nova Mix Alimentos e Leite Glória.

**Creditar Representações** - Contato: Tenysson Lima • Tel.: (75) 9 8229 6653 - creditar.vendas@gmail.com - Local: Feira de Santana/BA • Produtos e Representadas: Leitissimo/BA; Laticínios Aviação/MG; Acetona Juliana/

BA; Nathy/PE; Batatas Ouro de Minas/SP; INN Coko/AL; Dona Faxina/PB; e Moinho Globo/SC.

**D & R Representações** - Derivaldo Pinto Oliveira • Tel: 71 3358 3539 e (71) 3358-3462 • derepresentacao@hotmail.com • Produtos: Arroz Coradini; Macarrão Viccari; Requeijão Puranata; Doce de Leite Sabor de Minas; Vinagre Camarão, Goiabada Julieta, Creme de goiaba Hada, Feijão Padrão.

**Edjéferson Representações** - Edjéferson Silva de Souza • (71) 98201-3848 / (71) 98769-5390 • E-mail: edjefersonsouza@hotmail.com • Serviços: Etiquetas - Rótulos, etiquetas para balança, ribbons. Embalagens: Sacos, sacolas, filmes, guardanapos personalizados, imãs de geladeira e bobinas. Caixas: Pizza, torta e diversas.

**Fortuneto Representações** - (71) 3344-0809/98726-6070/98899-6070 - Fortuneto Neto Representações: Laticínios Bela Vista (Piracanjuba), Goiás Verde Alimentos (Bonare), e Sustentare Alimentos (Tecnutri e Enjoy).

**Fernando J. Goulart Mota Repres. Ltda.** fmotagoulart@yahoo.com.br • (71) 99959-7559 • Pabx (71) 3374-3365 • Representante da Cooperativa Pindorama, Stella D' Oro, Tek Bond - Saint Gobain (Canal Alimentar), Euroalimentos (Castanha de Caju) e Apis Jordans.

**Guanabara Representações** - São Sebastião do Passé - Tel/Fax: (71) 3392 3811 / 71 9918 9288 - Contato: Paula de Deus Sento Sé • paulasse@hotmail.com • Produtos: Velas Luz Divina, Sabão Guanabara, pedra sanitária, querosene, sachet perfumado, desinfetante líquido, antimofa, tira manchas, cera líquida.

**Jaceli Comércio e Representações Ltda.** - Contato: Célio Carvalho • Tel: 71 3251-4747 Fax: 3013-3167 • E-mail: jaceliltada@gmail.com / jaceliltada@hotmail.com • Serviços: Representação de produtos de limpeza Fontana e Radiante. Genêros alimentícios: leite Parmalat, Ibituruna e Olá, farinha Arco Verde, açúcar 5 Estrelas, Estrelina e Porto Brasil; cogumelos (Champignon) Aica; alho e condimentos (Produtos da Terra), inseticida Inset Xou; cosméticos (Multitrat); bebidas etc.

**Jompassos & Cia** - José Oldegar M. Passos (71) 3273-8110 • oldegar@jompassos.com.br • Representações: Josapar, Bunge, Melitta e Palmeiron.

**J.M. Martins Representações** - Josiel Moura Martins (71) 3252-6939/ 3252-0121 • bjm@veloxmail.com.br e controladoria@jmmartins.com.br • Representação comercial da Indústria Reunidas Raymundo da Fonte, ASA (Vitamilho e Palmeiron), Italic, Nutriday e Biscoitos Capricche.

**J N Sobral** - Contato: Marcos Sobral - Tel: (71) 3242-8034 - e-mail: jnsobral@terra.com.br - Produtos: Charque Bertin

**JS Consultoria Empresarial e Representação Ltda.** - js.representacao.ne@gmail.com • (71) 98215-6091 • (71) 99955-2254 • Representante da Seal, Laurenti, Equimatic, Ramalhos, Fernetto, Zummo, Multivac, Bizerba, Bralyx, Artico e Eibel. Distribuidor Robot-Coupe.

**Karis Representações** - Antônio Joaquim Júnior (71) 3503-0606 • junior.bahia@itambe.com.br • Representações: Itambé

**Laticínios Tirolez** - João Osmário - (71) 99908-1290 (escritório) - 99983-2001 (João Osmário) - Produtos: Queijos Tirolez - nevesmoorerepresentacao@gmail.com

**Lobo Instalações Comerciais** - José Lobo (71) 3248-2594 • loboinstalacoescomerciais@yahoo.com.br • Produtos: gôndolas, checkouts, expositores frigoríficos, casa de máquinas, porta-pallet, câmaras frigoríficas, expositores em madeira, protetores e bancada inox.

**M&A Representações** - Marcus Vinicius Pereira da Silva • vendas@marepresentacoes.com.br • (71) 9 9363-0021. • Produto: Bello Charque, Laticínios Passa Quatro, Laticínios Curral de Minas, Laticínio Latvida, Laticínio Edem.

**Mitidieri Representações Ltda.** - Vania Mitidieri • (71) 99982-9831 • vaniamitidieri@ig.com.br • Produtos: Bom Coko e Serigy, Água Mineral Dias D'Ávila e Ritter.

**MI Flavors Comércio e Representações Ltda.** - Representação especializada em matérias primas e embalagens para indústrias de alimentos e bebidas. Serviço e atendimento técnico em indústrias de sorvetes e açaí, snack's, bebidas, panificação, confeitaria e laticínios. Contato: marlonrepre@gmail.com (75)99198-0331 Marlon

**MRVC Representações Ltda.** - Regina Varjão - : (71) 99929-3666 • reginavarjao@hotmail.com • Representações • OL Indústria de Papéis • Vitamassa Biscoitos • Dentalclean - Escovas de Dente e Higiene Oral.

**MW Promoções de vendas** - Tel: (71) 98792-9622 • Marcos Vinicius • marcoswinits@hotmail.com.br • Produtos e Serviços: Palmito Natuvalle, Guarathon, Azeitonas Diza, Dentalclean, Lâmpadas Golden, Babyloo.

**Original Marcas** - Roberto Garrido • Telefex:(71) 3016-2020 / 99633-6060 • original-marcas@terra.com.br • Representações: Laticínios Nosso (queijo reino Milano e Palmyra, manteiga Milano, minas padrão Milano), ADM do Brasil (óleo Concordia e óleos especiais Vi-

taliv Milho, girassol e canola), Azeite Espanhol La Rambla.

**Palumbo & Câmara Representações** - Ismar Câmara • Tel.: (71) 3450-3754 • palumborepres@uol.com.br • Produtos: Álcool Santa Cruz, Cepêra Alimentos, Cia Canoinhas (Papel Higiênico Fofinho), Cristal (prendedores de roupas e palitos), CottonLine (higiene e cuidados pessoais).

**Pandini Representações** - Wanderley Pandini (73) 99983-5189 - (73)9 9199-9750 - pandini@pandinirepresentacoes.com.br - Representações: Produtos Veneza, Chocolates Danke e Vinícola Mandacaru.

**Ripem Importação e Exportação Motta Ltda.** - Tel: (71) 3241-1099, (71) 3013-2494 • rep.laticinios@gmail.com • Produtos: Laticínios Vigor (Queijos Cuia Jong, Jonquinho, Mineirão, Mineirinho, MB).

**RMC&A Representações Ltda.** - Contato: Rochane Costa Caires - Tel: (71) 3419-0054 Fax: (71) 3322-4788 Cel: (71) 9611-6363 • E-mail: rmcbahia@gmail.com • Representações: Barrinhas - Importadora (Vinhos; Azeitonas; Azeites; Champagne; Licores; Tremoços; Tomate s/pele etc.); Vinícola Garibaldi (Vinhos e Espumantes; Sucos de Uva integral e orgânicos); Jamones Salamanca (Jamon/Presuntos, Salames, Linguças Copa Cura; Lombo Curado etc.); Nor-Import (Vinhos; Prosecco; Queijos; Azeites; Azeitonas; Atum importados, etc.); Queijos Rafit (Gran Formage, Queijo Ralado, Grana Padano, Romano, Parmegiano Reggiano, Peccorino, Azeite, Cremes de Leite, manteiga); Jacobpalm - (Palmitos Orgânicos King Of Palm).

**SB Oliveira Representações** - Antônio Oliveira (71) 3371-0809 • sboliveirarep@sboliveira.com.br • Empresas Representadas: Fante Rivoli e Quatá.

**Somarte Representações** - César Martinez/Marcos Martinez (71) 2106-0060 • E-mail: somarterep@gmail.com • Representações: Grupo JBS Friboi (Kitute, Swift, Bordon e Anglo), Flora (Minuano, Albany, Assim, Brisa, Kolene, Francis, Neutrox etc.), Cristalco - copos descartáveis, Fiat Lux, Cricket, CCGL - Cooperativa Central Gaúcha (Leite em pó CCGL).

**Supera Representações** - Comercial: 71 99611-8244 / rosamaiaasuperarepresentacoes@gmail.com Dacolônia - Alimentos Naturais: Granola, Pasta De Amendoim, Pé De Moleque, Paçoquinha, Goiabada, Melaço... (Opções Zero Açúcar E Tradicional).

**Victor Oliveira Representações Ltda.** - Paulo Oliveira • Tel: 71 9 9133-7305 • victor.oliveirar@uol.com.br • Representadas: Sanremo, Bettanin, Ordene e Lanossi.

**Ar Frio S. A. Armazéns Gerais Frigoríficos** - Adriano Rocha - (11) 9 8422-7722 • arocha@arfrío.com.br • Armazenagem frigorificada, congelada, resfriada e climatizada.

**Bomfim Contabilidade e Auditoria** - José Wellington - (71) 3251-8050 • financeiro@bomfimnet.com • prestação de serviço de contabilidade.

**Consultoria Quali** - Consultoria em atividades de vigilância sanitária para Supermercados, Indústrias e outras empresas do seguimento. Contatos: contato.consultoriaquali@gmail.com e 7198500-4856

**Conceito Serviços e Promoções Ltda.** - Agência de Promotores de Vendas. Promotores compartilhados e exclusivos. Comercial: Florisvaldo Porfiro (71)9. 9616-0430 - E-mail: ceo@conceitobrasil.com.br

**Controller Assessoria Empresarial** - Empresa de contabilidade empresarial com Certificação da ISO 9000:2015. • Tel. (75) 3211-9606 - email:controller@controllerassessoria.com • Serviços: Contabilidade empresarial; Recuperação de crédito tributários; Planejamento tributário e Holding familiar • www.controllerassessoria.com.

**Dornelas Advogados Associados**

**Berva Comercial e Representações Ltda.** Produtos: Yama Cosmetics, Top Beauty - Contato: David Cruz (71) 99184-4926 - davidcruzvendas@terra.com.br

**BR Gema** - Contato: Barreto • Telefone: (71) 3452-1978 - Celular: (71) 98119-7070 • E-mail: brgema@brgema.com.br • Representante das empresas: Embaré / Camponesa, vinhos duelo (Bebidas Florete), Start Química.

**Cabanelas Representações** - Manoel Cabanelas (71) 3357-4848 e (71) 3082-4848

## INCENTIVOS FISCAIS PARA OS ATACADISTAS COM BASE NOS DECRETOS 22.451/2023 E 22.452/2023: UM ESTÍMULO À COMPETITIVIDADE LOCAL E ACESSO AOS BENEFÍCIOS DO SIMPLES NACIONAL

**CAROLINE MARTINEZ CARREIRO NOBRE**  
Advogada do Escritório Nogueira Reis Advogados  
Especialista em Direito Tributário



Em 2024, entrou em vigor o Decreto 22.451/2023, que altera o Decreto 7.799/2000, bem como o Decreto 22.452/2023, que altera o Regulamento do ICMS do Estado da Bahia, e as modificações visam o reequilíbrio econômico e tributário, reestabelecendo o foco principal aos atacadistas.

Entre as mudanças trazidas pelo Decreto 22.451/2023, um ponto positivo foi esclarecer o conceito de valor global, possibilitando a inserção de outros setores terem incentivos fiscais, ainda que não se dediquem ao comércio atacadista.

Vale destacar que com o acréscimo do §6º no Art. 1º do Decreto 7.799/2000, não será concedido tratamento tributário favorecido para o estabelecimento que funcione como centro de distribuição de mercadorias para filiais ou empresas interdependentes, salvo se o estabelecimento pertencer a empresa que possua unidade fabril em território nacional e desde que o valor das mercadorias recebidas em transferência corresponda a mais de 30% do total das entradas.

Também, não terá o benefício a empresa que não possua espaço físico para estocar mercadorias com área superior a quinhentos metros quadrados e com faturamento anual inferior a R\$3.600.000,00. Deste modo, há um maior rigor para o enquadramento de tratamento tributário favorecido, visando a proteção empresarial, com o fim de inibir a concorrência desleal com outros estados.

Por outro lado, há o incentivo à indústria local, vez que fica admitida a manutenção de crédito de até 12% nas aquisições de mercadorias efetuadas junto a estabelecimentos industriais localizados no Estado da Bahia, desde que por eles

produzidas, nos termos do Art. 6º, §3º do Decreto 7.799/2000.

Passando a análise do Decreto 22.452/2023, o que se discute é a exclusão do regime de substituição tributária de produtos comercializados por atacadistas, tais como aparelhos e lâminas de barbear, biscoitos, bolachas, waffles, wafers e ração do tipo pet. Com essa alteração, assegura aos atacadistas e distribuidores o acesso aos benefícios do Simples Nacional ao revenderem esses produtos, promovendo uma maior competitividade no setor.

Isto porque, conforme destacado pela Secretaria da Fazenda do Estado (Sefaz/BA), haverá a diminuição do ônus tributário nas operações efetuadas por contribuintes baianos inscritos no Simples Nacional. Assim, ao expandir a lista de produtos excluídos da substituição tributária nas vendas realizadas por atacadistas da Bahia, as empresas que adquirirem os produtos listados pelo Decreto diretamente deles terão a carga tributária reduzida aplicada ao Simples, com a alíquota de 10,58%.

Neste cenário, como a maioria dos clientes dos atacadistas são optantes do regime do Simples Nacional, essas medidas asseguram condições tributárias mais favoráveis, possibilitando a oferta de mercadorias a preços inferiores aos praticados por atacadistas de outros estados.

Portanto, a adequação disposta pelos Decretos 22.451/2023 e 22.452/2023 foi necessária, pois há um estímulo à competitividade da indústria local e está fortalecendo substancialmente o segmento atacadista, com a expectativa principal de redução de preços neste último para os consumidores finais.

## COMO FICA O VAREJO NA REFORMA TRIBUTÁRIA?

**BRUNO NOU**  
Sócio da área Tributária do Fiedra, Britto &  
Ferreira Neto - Advocacia Empresarial



Após um desgastante processo político legislativo, a PEC da Reforma Tributária foi finalmente aprovada e sancionada no final de 2023.

Todavia, conforme havíamos alertado anteriormente, tratava-se apenas da primeira etapa de um longo e árduo caminho a ser percorrido, tendo em vista que muitas matérias ainda dependem de definições que serão realizadas por meio de legislação complementar, o que implica, novamente, em mais debates políticos legislativos.

Dentro desta expectativa, o Governo Federal apresentou o projeto de lei complementar que irá regular o novo imposto incidente sobre a comercialização de bens e serviços – IBS (de titularidade dos Estados e Municípios) e a Contribuição Sobre Bens e Serviços – CBS (de titularidade da União).

E quais são os impactos no varejo? Alguns deles serão analisados abaixo.

Para o varejo denominado de discricionário (de produtos não essenciais) existe uma perspectiva de redução modesta da carga tributária dos produtos. Isto porque a previsão é que a alíquota média do IBS fique em 26,5%, com possibilidade de variar entre 25,7% e 27,3%, segundo o Secretário da Reforma Tributária, Bernardo Appy. Esta alíquota já seria, mesmo assim, uma das maiores do mundo para o IVA.

Outro ponto que merece atenção com relação aos produtos não essenciais, é que existe um receio de que, com o fim dos incentivos fiscais de ICMS concedidos pelos Estados, conforme proposto pela reforma, os produtos que antes não eram

tributados se tornem mais caros e menos acessíveis à população, reduzindo, assim, o seu consumo.

No que diz respeito aos bens denominados essenciais, a discussão relevante do momento diz respeito aos produtos que irão compor a denominada cesta básica federal. Isto porque estes produtos terão uma tributação reduzida seja com a isenção total ou com a redução de 60% da alíquota.

Contudo, devemos lembrar que a discussão de quais produtos irão compor a cesta básica dependem de uma forte atuação de setores da economia no processo legislativo, tendo em vista que se trata ainda de um projeto legislativo, que será discutido (espera-se) no Congresso Nacional.

Outro ponto que pode ter impacto no setor supermercadista é o denominado “Imposto do Pecado” (Imposto Seletivo), que deve onerar produtos amplamente comercializados pelas empresas, tais como bebidas alcoólicas (que seriam tributadas de acordo com o teor alcoólico da bebida) e bebidas açucaradas.

1. Exemplo de produtos isentos: arroz; leite, manteiga, margarina e ovos; feijões, raízes e tubérculos etc.

2. Exemplo de produtos com alíquota reduzida: carnes bovina, suína, ovina caprina e de aves; peixes (exceto atum, salmão, bacalhau, hadoque e ovas);

Vale observar que a proposta ainda sofrerá muitas modificações ao longo do debate legislativo e se mostra muito importante a vigilância e a participação dos agentes econômicos privados na discussão das novas fases da reforma tributária.

## REFORMA TRIBUTÁRIA E O IMPACTO NO SETOR VAREJISTA E SUPERMERCADISTA DE ALIMENTOS

**PEDRO VIEIRA**  
Coordenador em Recuperação de Créditos Tributários  
**LUARA DUARTE GARCIA**  
Advogada Tributarista



A Emenda Constitucional nº 132/2023, promulgada em dezembro de 2023, reformou profundamente o Sistema Tributário Nacional ao unificar cinco tributos (ICMS, ISS, IPI, PIS e Cofins) em um sistema dual de imposto sobre valor agregado (IVA Dual), dividido entre CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) de competência federal e IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) de competência estadual.

Além disso, introduziu o Imposto Seletivo sobre bens prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente. A transição para o novo modelo ocorrerá em duas fases ao longo de dez anos, sem redução da carga tributária inicialmente. O IVA Dual seguirá o princípio do destino na tributação, aplicando-se onde o consumo ocorre, e não onde os produtos são produzidos (origem).

A EC estabelece também exceções às alíquotas padrões, como: a) redução de 60% das alíquotas do IBS e CBS para: alimentos destinados ao consumo humano, produtos de cuidado básico à saúde menstrual, produtos de higiene pessoal e limpeza majoritariamente consumidos por famílias de baixa renda; b) isenção ou redução de 100% do IBS e CBS sobre produtos hortícolas, frutas e ovos; c) criação da Cesta Básica Nacional de Alimentos, que será definida por Lei Complementar, com a delimitação dos produtos que estarão compostos na cesta básica, em que as alíquotas do IBS e CBS reduzidas a zero.

Essa reforma tributária que abrange os tributos sobre o consumo, terá implicações importantes para diversos setores da economia brasileira, especialmente o setor supermercadista e varejista, tendo em vista a criação da Cesta Básica Nacional que aplica o IVA dual, isentando integralmente certos alimentos e reduzindo o IVA em 60% para outros.

A alíquota média atual de 8% sobre a cesta básica será eliminada para cerca de 15 produtos, e reduzida de 15,8% para 10,6% para outros. O rol de alimentos que terão isenção total do IBS e do CBS é vasto, dentre eles estão: arroz, leite, manteiga, ovos, raízes, farinha de mandioca, farinha de trigo, frutas, hortigranjeiros, massas e pão comum. Por sua vez, o rol de alimentos que terão redução de 60% na alíquota padrão também é amplo, dentre eles estão: carnes, peixes, massas alimentícias, leite fermentado, queijos, mel, tapioca, óleos vegetais.

Com relação a esta mudança, há discussões profundas no setor alimentício quanto a ausência de

determinados alimentos essenciais no rol de cesta básica com a alíquota zero. Isto porque, há essencialidade em alguns alimentos na dieta brasileira que deveriam estar incluídos na lista de alimentos isentos, a exemplo de proteínas de origem animal.

A desoneração da cesta básica e a redução de 60% na alíquota de alimentos da cesta básica estendida devem aumentar o consumo familiar e reduzir o preço médio da cesta básica em 7,9%. No entanto, a alíquota média de 27,5% sobre outros produtos pode diminuir seu consumo em 10,4%, elevando seus preços.

A Abras sugere uma ampliação dos produtos incluídos na cesta básica para aliviar a carga tributária do setor. Para o setor, o referido benefício pode gerar o aumento significativo de vendas, posto que a economia com os produtos da cesta básica poderá gerar renda disponível para aquisição de outros produtos.

Além disso, com a instituição do “imposto do pecado” sobre produtos nocivos à saúde ou ao meio ambiente, como bebidas alcoólicas e cigarros, a nova alíquota será proporcional ao teor alcoólico.

A intenção é manter a neutralidade e não-cumulatividade do novo imposto, funcionando como uma taxa extra sobre os bens e serviços prejudiciais à saúde e ao meio ambiente. Acontece que, isso acarretará um consequente impacto negativo e elevado na carga tributária sobre esses produtos.

Por todo o exposto, extrai-se que a mudança na tributação sobre alimentos e produtos levará a um novo padrão de consumo nas classes brasileiras, com uma migração do consumo de produtos essenciais para não essenciais. O setor precisará adaptar seu planejamento de consumo e poderá buscar recompor sua margem de lucro nos produtos fora da cesta básica, já que a maior carga tributária incidirá sobre a produção e não mais sobre a venda.

A compreensão completa dos impactos da reforma tributária só será alcançada após a regulamentação da EC 132/2023 e os primeiros anos de transição. Por isso, é crucial que as empresas realizem estudos operacionais e estruturais para se adaptarem melhor durante a transição. O setor supermercadista, em particular, precisa analisar as variações na carga tributária, suas implicações nos preços e a alocação de investimentos

# LUCRAR+

EMPREENDEDORISMO \* RESPONSABILIDADE SOCIAL \* GESTÃO \* ESG \*  
TECNOLOGIA \* QUALIFICAÇÃO \* BEM-ESTAR \* QUALIDADE DE VIDA

## Neivor Canton, presidente da Aurora Coop, anuncia investimentos de R\$ 320 milhões no Centro-Oeste



Com investimentos da ordem de R\$ 320 milhões e a geração de 950 novos empregos diretos, o Frigorífico Aurora São Gabriel do Oeste (Fasgo) – pertencente à Aurora Coop – se tornará uma das maiores unidades industriais de processamento de suínos do centro-oeste brasileiro. A capacidade de abate será elevada em 60% dos atuais 3.200 suínos/dia para 5.000 suínos/dia.

Ao fazer o anúncio, o presidente da Aurora Coop – terceiro maior grupo brasileiro da proteína animal – Neivor Canton expõe que a prioridade é aumentar a oferta de produtos processados para o mercado interno, como cozidos, defumados, frescos, presuntaria e hambúrgueres, entre outros. A unidade também está habilitada para a exportação de cortes e miúdos de suínos para Vietnã, Uruguai, Singapura, Paraguai, Moldávia, Hong Kong, Emirados Árabes e lista geral.

Canton destaca que a diversificação do portfólio busca fortalecer a posição da Aurora Coop no mercado brasileiro e, também, como player global. “É fundamental investir na produção e lançar linha de produtos inovadores, gerando valor para os nossos produtores rurais cooperados, colaboradores, clientes e consumidores, sem esquecer da gestão sustentável

da cadeia produtiva”, assinalou.

Atualmente, a unidade industrial tem uma área construída de 38.614,10 m<sup>2</sup>, os quais serão ampliados em mais 9.543,24m<sup>2</sup>. Os atuais 2.650 empregos diretos aumentarão para 3.600 postos de trabalho. O incremento da receita operacional bruta com a ampliação será de 2,8% do faturamento global que a Aurora Coop obteve em 2023. O faturamento incremental será de R\$ 53 milhões por mês.

### Tecnologia avançada

Estarão presentes na indústria da Aurora Coop os últimos avanços tecnológicos com a adoção de elevado nível de automação/automatização/robotização da unidade. A linha de abate será totalmente substituída para atender em velocidade a nova capacidade de abate. A nova linha proporcionará atividades ergonomicamente adequadas e operações precisas. Assim, possibilitará no futuro a instalação de robôs para atividades específicas.





# MEGAMINI

## Feira de negócios abre oportunidades para empreendedores, executivos e compradores do ramo de supermercados

Os empreendedores, executivos e compradores que marcarem presença na Megamini, feira de produtos e serviços para supermercados e afins, que acontece no Centro de Convenções de Salvador, nos dias 19 e 20 de outubro próximo, vão dar um passo à frente da sua concorrência. A feira, primeira do gênero realizada pela Robsac Serviços em parceria com a Asdab – Associação dos Atacadistas e Distribuidores da Bahia, será focada na valorização e fortalecimento das empresas locais e nacionais integrantes da cadeia de alimentos, bebidas, produtos de higiene e limpeza que operam na Bahia.

O diretor da Robsac Serviços e coordenador do evento, Roberto Sacramento, elenca alguns fatores que determinam a importância de se participar

de uma feira de negócios dessa natureza. “Nas feiras de negócios é possível identificar com mais acuidade novos fornecedores e adicionalmente travar contato direto e definir alinhamentos com estes. Afinal, todos estão reunidos num só local e essas tarefas podem ser executadas num curto intervalo de tempo”, salienta, lembrando que os organizadores de feiras costumam fornecer catálogos e mapas de localização dos expositores agilizando a aproximação entre comprador e fornecedor.

A captura de leads de clientes em potencial é outro fator destacado por Sacramento, para quem o acesso a novos clientes em potencial fica muito mais facilitado durante uma feira de negócios, seja nas visitas espontâneas de potenciais compradores,

**Roberto Sacramento, da Robsac Serviços, já fez vários contatos promissores para a Feira**

seja pelo uso de expedientes que induzem fluxo para dentro dos estandes.

Sacramento ressalta como um dos ganhos mais valiosos para visitantes de feiras a possibilidade de assistir a palestras, talks e demonstrações que atuam como amplificadores das competências dos visitantes e atualizam seu acervo de conhecimentos em relação a inovações que por vezes demorariam muitos meses para serem assimiladas através das outras alternativas de vendas.

O intenso networking realizado entre os participantes de feiras também é pontuado pelo coordenador da Megamini. “Através dessa prática, cartões de visita físicos e virtuais são trocados e conversas entre os diversos atores acontecem, aumentando o conhecimento mútuo entre empresas e o intercâmbio de informações e o acesso a novidades no âmbito de cada negócio”, afirma, lembrando que a possibilidade de mapear os movimentos da concorrência também são possíveis de realizar nas feiras de negócios, “pois durante o evento os visitantes podem se informar acerca do que cada fornecedor está vendendo para sua região e com isso aprimorar a composição de mix de produtos da loja”.

Não menos importante também, é a capacidade de se projetar uma imagem positiva para o mercado. “Estar presente nas feiras credibiliza o expositor e valoriza o visitante. O primeiro passa a ser visto pelos clientes como empresa atendida com as inovações do mercado e o segundo passa

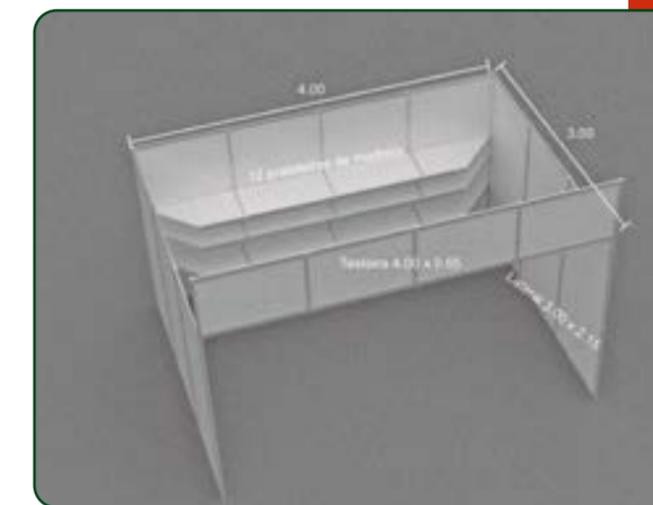
**Os estandes são modulados para facilitar a operacionalização da Feira Megamini**

a levar as novidades e lançamentos em primeira mão para seu público consumidor. O visitante que compra antes da concorrência, recebe a mercadoria com antecedência e, conseqüentemente, tem mais novidades interessantes para apresentar a sua clientela”, afirma Sacramento.

Por fim, por serem frequentadas por executivos de escalões superiores de compradores e expositores, permite que os participantes possam negociar diretamente com a alta gerência das empresas expositoras, fator que permite a realização de negociações onde a tomada de decisão é mais ágil e resulta em melhores ganhos para ambas as partes. Além disso, pode-se aproveitar preços e condições mais vantajosas, pois é de praxe que os expositores pratiquem nas feiras preços mais reduzidos e condições de pagamento mais facilitadas, contribuindo para melhorar a rentabilidade das lojas para itens adquiridos nos eventos.

Os empreendedores que quiserem participar do evento poderão contar com estandes de 6 a 48 m<sup>2</sup>, com valores entre R\$ 4 mil e R\$ 25 mil. As estruturas são formadas por estandes em formato de U, paredes laterais e fundo, sem teto em placas de fórmica, testeiras, prateleiras e balcão, além de energia elétrica, iluminação com LED e internet banda larga.

A 1ª Megamini contará com o suporte da Super Revista e Band Bahia, respectivamente revista e emissora oficiais do evento, além do apoio institucional da RCA Bahia (Representantes Comerciais de Alimentos e Produtos Afins da Bahia). Roberto é professor da Engenharia Mecânica da UFBA. (aposentado), especialista em dinâmica de cadeias produtivas e CEO da Robsac Serviços - Feiras de Negócios, empresa que é responsável pela Feira de Calçados - Bahiacal, já com mais de 30 edições. Maiores informações podem ser obtidas pelo telefone (71) 98895-7708.



VENDA PARA MAIS DE 500  
MERCADOS DE TODOS OS PORTES.

# MEGAMINI

FEIRA DE PRODUTOS E SERVIÇOS  
PARA SUPERMERCADOS E AFINS

19 e 20/10/2024  
Sáb e dom 9 às 21 h

Local: Centro de  
Convenções Salvador  
Salvador/Ba

\*Somente para dirigentes,  
executivos e compradores

INFORMAÇÕES  
71 98895-7708



REVISTA

# TURISMOTOTAL

Portal Turismo Total  
Aquele sua viagem, passa por aqui!

## Setur-BA e MTur atuam conjuntamente para fortalecer o turismo baiano

Em passagem por Salvador, no dia 16 de maio, onde participou de um evento jurídico e de encontro com empresários, o ministro do Turismo, Celso Sabino, ressaltou a importância de a Bahia ter conquistado o voo ligando Paris a Salvador, em operação da Air France, a partir de 28 de outubro.

“É uma excelente notícia para o trade turístico essa ligação área direta da Bahia com a França, que vai fortalecer a economia do estado. Recentemente, foi confirmado o voo que liga Salvador a Santiago, no Chile, e está em andamento a negociação da linha da capital baiana para o Caribe. A promoção do destino Bahia nos quatro cantos do planeta tem dado resultados”, declarou o ministro.

“O Governo da Bahia vem desenvolvendo um trabalho constante de captação de voos para o estado, contando com a parceria do Governo Federal, para ações conjuntas que visam fortalecer o turismo baiano”, completou o titular da Secretaria de Turismo do Estado (Setur-BA), Maurício Bacelar, que acompanhou Sabino na agenda em Salvador.

Na Federação do Comércio de Bens, Serviços e



No centro da foto, o ministro do Turismo, Celso Sabino, foi recepcionado pelo secretário Maurício Bacelar, pelo empresário Moisés Cafezeiro, presidente executivo do Observatório da Baía de Todos os Santos, e pelos jornalistas, presidentes da Febtur-BA, Heloisa Poletto, e Febtur-Nacional, Gorgônio Loureiro

Turismo da Bahia (Fecomércio), o ministro anunciou uma reunião em Brasília, que aconteceu dia 22 de maio, com as companhias de aviação que atuam no país, onde discutiram a redução dos preços de passagens aéreas para a Bahia, atendendo a uma reivindicação do empresariado local, com o objetivo de atrair mais turistas para o estado. Antes, Sabino participou da abertura do II Congresso Brasileiro de Direito e Sustentabilidade, no Wish Hotel, onde o turismo sustentável esteve

entre os temas em debate. O evento terminou dia 17 de maio, com o apoio da Setur-BA.

“A longo prazo, o turismo sustentável fortalece o setor, amparado na preservação ambiental e cultural que qualifica o destino, gerando benefícios sociais permanentes e ampliando as perspectivas das comunidades para o futuro”, ressaltou a coordenadora do congresso, Isabela Suarez, vice-presidente de Sustentabilidade da Associação Comercial da Bahia (ACB).

# FEBTUR EM NATAL

## Jornalistas e comunicadores de turismo vão debater comunicação e fronteiras digitais

Natal, capital do Rio Grande do Norte, foi escolhida em Salvador para sediar o I Encontro Nacional Febtur de Jornalistas e Comunicadores de Turismo. O evento acontece entre os dias 1º a 4 de agosto próximo, com uma vasta programação de debates de temas importantes para a divulgação de assuntos do turismo nacional. O tema central do evento é "Fronteiras Digitais: Explorando Novas Dimensões no Jornalismo de Turismo".

O presidente da Febtur Nacional, Gorgônio Loureiro, garante que, juntamente com a Febtur-RN e do seu presidente, José Maria Pinheiro, que todas as providências já foram tomadas para que os cerca de 100 profissionais se sintam em casa e à vontade. "Preparamos passeios a pontos turísticos e uma pauta de debates, abordando temas como turismo, comunicação e tecnologia", enfatizou.

A previsão é que mais de 100 jornalistas e comunicadores de turismo de 16 estados do Brasil, do Uruguai e da Argentina, estejam em

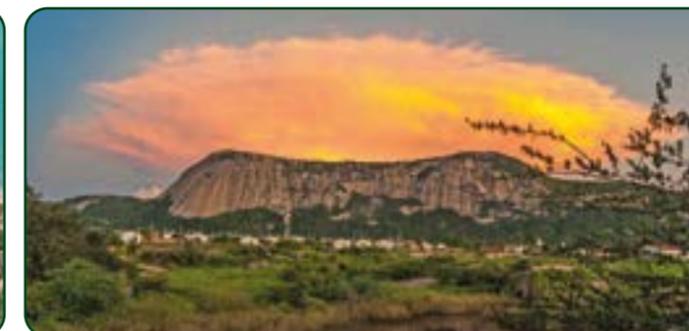
Natal para no 1º dia, cumprirem uma programação de palestras e debates sobre a comunicação para o turismo, bem como dois dias de visitas técnicas pelos pontos turísticos e balneários do RGN, tais como Pipa, Genipabu, Maracajaú, Lagoa Guarairas, tudo isso acompanhado das delícias da gastronomia da terra.

Em suas várias viagens à capital potiguar, o presidente Gorgônio se reuniu, sempre acompanhado do presidente José Maria, e do diretor de comunicação Liszt Madruga, com autoridades e empresários para que tudo saia a contento quando começar o I Encontro.

Um desses encontros reuniu a secretária de Turismo do Rio Grande do Norte, Solange Portela; o presidente da Fecomércio-RN, Marcelo Queiroz; e o presidente da Emprotur/RN, Raoni Fernandes. Essa reunião contou também, de maneira virtual, com a participação do presidente da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação (FBHA) e conselheiro da Confederação Nacional do Comércio, Alexan-



Cidade de Natal, bela e charmosa, receberá jornalistas e comunicadores de turismo, no início de agosto, quando cerca de 100 profissionais participarão do I Encontro Febtur de Turismo (Foto: Canindé Soares); nas demais fotos, lugares paradisíacos do Rio Grande do Norte (Fotos: divulgação Setur-RN)



dre Sampaio.

A secretária de turismo do RGN, Solange Portela disse: "Estamos apoiando este Encontro Nacional da Febtur, por entender que a presença de uma centena de jornalistas e comunicadores de turismo visitando nosso estado, será uma grande oportunidade para mostrar nossas belezas naturais para o Brasil e outros países, promovendo e divulgando nosso turismo".

A abertura oficial, assim como a programação de palestras, vão acontecer no Hotel Barreira Roxa, na Via Costeira, hotel escola

administrado pelo Sistema Fecomércio/Senac, um dos apoiadores do I Encontro Nacional Febtur, e terá desdobramentos de subtemas atuais e importantes para a construção da comunicação que é feita para o turismo.

Foi com este olhar que outros municípios onde estão situadas atrações como Pipa, Maior Cajueiro do Mundo, Maracajaú e Genipabú, fizeram questão de convidar os jornalistas para conhecerem estes locais, vivendo emoções em passeios de Buggy no pôr do sol, ou navegando em catamarã e degustando ostras. Eles sabem que serão bem divulgados.



F 1 - A partir da esquerda: Marcelo Queiroz, presidente da Fecomércio; Gorgônio Loureiro, presidente da Febtur Nacional; Solange Portela, secretária de Turismo do RN; Raoni Fernandes, diretor presidente da Emprotur/RN, José Maria Pinheiro, presidente da Febtur/RN e Liszt Madruga, diretor de Comunicação da Febtur/RN; F 2 - Márcia Oliveira, presidente da Coopercutrac; Eduardo Gatto, presidente da OCERN/RN; vereador Felipe Alves; Marcelo Queiroz, presidente da Fecomércio/RN; George Gosson, CEO do Grupo Praiamar e José Maria Pinheiro, presidente da Febtur/RN. (Fotos: Bener)



# SUPERAUTO

By Benneh Amorin

FOTOS: DIVULGAÇÃO



## Mercedes-Benz elétrico e0500U começa a circular em São Caetano do Sul/SP

É da marca Mercedes-Benz o primeiro ônibus elétrico demonstrado no transporte público de São Caetano do Sul, no ABC Paulista, o modelo e0500U a baterias. A novidade foi apresentada na quinta-feira, 13 de junho, pelo prefeito José Auricchio Júnior. O veículo já começou a ser utilizado na Linha 03 - Circular Barcelona, sendo operado pela empresa concessionária VIPE (Viação Padre Eustáquio).

De acordo com a Prefeitura Municipal, esta é a primeira etapa do processo de eletrificação da frota de ônibus municipais, que receberá mais veículos em breve. Atualmente, são 57 unidades, todos os demais a diesel. "Esta é uma experiência inédita na sustentabilidade, que trará ainda mais qualidade e modernidade à mobilidade urbana de São Caetano

e, consequentemente, para o Programa Tarifa Zero", destaca José Auricchio Júnior.

"A estreia do nosso ônibus elétrico urbano em São Caetano do Sul tem um significado especial para a nossa Empresa, que tem suas raízes e matriz no ABC Paulista, onde produz caminhões e chassis de ônibus há mais de 67 anos", destaca Walter Barbosa, vice-presidente de Vendas, Marketing e Peças & Serviços Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. "Mais uma vez, estamos ajudando a construir a história da região, marcando presença na mobilidade urbana de uma cidade que é amplamente reconhecida pelo excelente padrão de qualidade de vida. E que, agora, ganha um novo impulso no transporte público pela chegada de um veículo ambientalmente sustentável, com emissões zero na atmosfera e excelente nível de conforto e segurança para os passageiros".

Totalmente desenvolvido e produzido no Brasil, o Mercedes-Benz e0500U, ônibus elétrico urbano a baterias, já é uma realidade na produção e nas vendas no País. "Até dezembro do ano passado, produzimos 50 unidades do modelo para a cidade de São Paulo e, este ano, as entregas continuam. Ou seja, nosso ônibus elétrico está cada dia mais presente nas vias e no sistema de transporte coletivo urbano da capital paulista, que é referência para outras metrópoles", afirma Walter Barbosa. (Informações da Assessoria de Imprensa da Mercedes-Benz)



COLUNA  
TOP NEWS

JORNALISTA NELSON ROCHA, de Lisboa  
nelsonrocha.reporter@gmail.com



F 1 - Paris, Montmartre; F 2 - Matizay - França; e Paris, prédio homenageando figuras ilustres

## Nelson Rocha e os encantos de Paris

No dia de São João de 2024 o destino me fez completar 24 dias de passagem na França. Na última jornada retornei a Montmartre, tradicional bairro de culto e boêmia de Paris, lugar frequentado por turistas de todo o mundo, ávidos por fotos, sabores e souvenirs.

A capital francesa na atualidade recebe uma enxurrada de obras públicas na sua paisagem para facilitar o trânsito de milhões de pessoas durante os Jogos da Paris 2024, cujos benefícios para a infraestrutura urbana, que serão por muitos anos desfrutados pelos parisienses e visitantes.

Está cada vez mais difícil e caro estacionar, os preços assustam o consumo em cafés-restaurantes, lojas, supermercados, eventos e patrimônios culturais.

Moradores de rua ocupam mais espaços em algumas ruas que não chamam a atenção dos fotógrafos de Insta, e a Cidade Luz segue com seu charme independente, romântica e cultural, que permeia sua história.

Áreas raramente percorridas por turistas também exploram e exibem arte e tranquilidade, mas a maioria dos parisienses programa curtir as férias de verão europeu e cair fora da capital, principalmente durante a invasão olímpica de torcedores de 200 países e participantes da competição e 10 mil atletas, com abertura oficial em 26 de julho.

A propósito de souvenirs, para quem se programa para visitar a bela Paris, recomendo a Lojinha Paris-Sacr -Couer, no 19 da Place St.Pierre. Madame Marie Line recebe a todos com simpatia e atendentes franceses.

Se quando no país desejar sair dos roteiros turísticos tradicionais, visite a Village de Matizay, departamento de Indre, no centro das terras napoleônicas, região de lagos. Com 900 habitantes, a vida é mansa e dedicada às atividades do campo. Castelos e igrejas atraem poucos passageiros.



## Check-in

### Espanha próximo dos 100 milhões de turistas internacionais

A Espanha supera expectativas e deve registrar bem perto de 100 milhões de turistas estrangeiros em 2024. O país contabiliza o melhor início de ano da história do setor, segundo estudo. No conjunto da economia local destacam-se a recuperação do poder das famílias europeias, queda da inflação e a percepção de maior segurança pública.

\*\*\*\*\*

### Movimentação histórica no turismo do São João da Bahia

A Secretaria de Turismo do Estado (Setur-BA) comemora o fluxo nas atividades turísticas no São João da Bahia 2024 e o impacto na economia. Neste ano, a festa registrou mais de 1,7 milhão de visitantes, com uma receita de R\$ 2 bilhões, um resultado histórico. No ano passado, a receita foi de R\$ 1,6 bilhão, com a participação de 1,5 milhão de turistas. Em municípios mais procurados, como Cruz das Almas, Amargosa, Lençóis, Senhor do Bonfim e Ibicuí, houve ocupação hoteleira máxima, com o crescimento na procura por casas de temporada.

\*\*\*\*\*

### Passageiro indisciplinado poderá ficar um ano sem voar

A Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) vai abrir consulta pública para nova norma sobre a punição de passageiros que cometerem atos de indisciplina que comprometam, violem, desrespeitem a segurança do voo, que afete a ordem e também a dignidade das pessoas que estejam na aeronave ou no aeroporto. Conforme a Associação Brasileira de Empresas Aéreas (Abear), no ano passado, foram registradas 735 ocorrências de passageiros indisciplinados em aviões ou nos aeroportos, uma média de dois casos por dia.

# Acompanhe a nossa plataforma de comunicação focada no Turismo, Arte e Cultura, através dos nossos três veículos: Portal Turismo Total na internet, Magazine Turismo Total no You Tube e Revista Turismo Total, impressa e na versão digital. Faça turismo e trate bem o turista. Até a próxima.

## Esse véio da Havan, Luciano Hang, é, independente de qualquer coisa, um curtidor e um tremendo homem de marketing e vendas, senão não chegava onde chegou



com o par de botas, ganhou um espaço especial dentro da filial.

A ideia de levar o figurino original para a loja foi do dono da Havan, Luciano Hang. "Joelma é o ícone do Pará e nada mais justo do que presentear nossos clientes e fãs da cantora com essa exposição", disse.

Toda a roupa foi feita sob medida, seguindo o estilo próprio da cantora. A gerente da loja, Eucimara da Silva Lopes, conta que a exposição chamou a atenção dos clientes. "As pessoas paravam em frente e tiravam fotos. Muito legal. Ficamos

muito felizes por poder proporcionar isso aos nossos clientes", salientou. (Fotos e texto Assessoria de Imprensa da Havan).



## Plataforma Mães Negras do Brasil promove mentoria

No dia 19 de junho, a CEO e Fundadora da Pamella Kristine Consultoria em Gestão Social e da Startup We Teams, realizou uma mentoria coletiva na plataforma Mães Negras do Brasil. Administradora, Pós-Graduada em Gerenciamento de Projetos, especialista em Gestão de Produtos e Programas Sociais, Pamella também oferece mentoria de negócios e projetos com foco em impacto social.

"Sabemos que empreender não é uma missão fácil, especialmente para mulheres negras que são mães. Transformar uma ideia em um negócio viável e sustentável, ou gerenciar nossos empreendimentos, requer

investimento de tempo, recursos e, principalmente, conhecimento. Só assim podemos criar negócios prósperos para nós e para nossa comunidade", afirma Pamella.

Pensando na concretização dos sonhos empresariais de diversas mães, a mentoria de modelagem de negócios ofereceu uma visão estratégica tanto para negócios já em funcionamento, quanto para ideias que ainda não saíram do papel, mas têm potencial para se tornarem viáveis.

### Sobre Mães Negras do Brasil

A Mães Negras do Brasil é uma startup de impacto social fundada em 2023 com o objetivo

de desenvolver e impulsionar transformações estruturais na sociedade em prol da equidade de gênero e de raça, principalmente no mercado de trabalho. A plataforma, que foi fundada pela engenheira Thais Lopes, apoia milhares de mulheres negras com rede de apoio, empoderamento, geração de renda e conquista de destaque no mercado de trabalho.



# Avigro

Prove esta Qualidade

Produtos para todos  
OS DIAS DO ANO.





Biscoitos  
**São Benedito**<sup>®</sup>

**Desde 1989 produzindo  
biscoitos com  
qualidade e sabor**

 @biscoito.sao.benedito

 (75) 9 9265-4930 (75) 99162-7576,

 Rua da Conceição, 419, Santo Antônio de Jesus - BA