

SUPER

REVISTA

26
ANOS



Edição 307 | Ano 26 | Fevereiro 2021

www.superrevista.com.br - @super.revista - tvviadireta-web

300 EDIÇÕES

Via Direta celebra edição histórica da Super Revista

HUMBERTO SOUZA

É novamente o presidente da Abase, biênio 2021/2022



42 Roquinho está feliz ao realizar projeto de abrir Hiper Unimar Atacado, em Arembépe

18 A Superbahia está confirmada para julho

24 Conheça os Líderes de Vendas da Bahia 2020

VIA DIRETA COMEMORA 300 EDIÇÕES DA SUPER REVISTA!



*No total, são 307 edições. Só que a Via Direta está comemorando as 300 que ela fez nos últimos 26 anos. Essas 6 primeiras, foram feitas por outra empresa.

Chegou Neutrox 24 Multibenefícios

Uma vida agitada pede uma hidratação 24 horas por dia



Alinhado com as principais tendências de mercado



Fórmula com sete óleos poderosos, ingredientes reconhecidos pelo seu alto poder de hidratação

Muitos benefícios em um único produto



Siga nossas redes @neutrox

Cadastre já esta novidade

NOVA LINHA OX NUTRIÇÃO FORTALECEDORA

Ingredientes inovadores alinhados com as tendências
Fórmula com cinco óleos africanos + peptídeos de aveia

100% vegana e não testada em animais

Novidade em alta no mercado

Fortalece os fios de dentro para fora

**CADASTRE AGORA
E IMPULSIONE SUAS VENDAS**



NOVO FRANCIS HYDRATTA

A LINHA ESTÁ DE CARA NOVA: MUITO MAIS PERFUMADAÇÃO E HIDRATAÇÃO

GARANTA JÁ ESTE PRODUTO QUE VAI FLORESCER SUAS VENDAS



MESMA TECNOLOGIA DE PERFUMADAÇÃO QUE FRANCIS CLÁSSICO

RETOMADA DO CRESCIMENTO

De tempos em tempos alguns acontecimentos surgem na história da humanidade para mostrar que nem tudo pode ser controlado. Desde 2020 ocorre a pandemia do coronavírus que atingiu o sistema de saúde do mundo inteiro e levou à morte milhões de pessoas. Para conter a disseminação da doença, os governos adotaram medidas de bloqueio e de circulação, que levou o mundo a uma crise econômica de grandes proporções.

As campanhas de vacinação em massa são indispensáveis para a recuperação dos setores atingidos pela crise e da economia de forma geral. A vacina não resolverá o problema de forma mágica, mas, sem sombra de dúvidas, irá trazer de volta a confiança dos investidores e contribuir para o reaquecimento das atividades econômicas.

A ampla vacinação da população fará com que se crie oportunidades de emprego e renda. A normalização do mercado de trabalho é um dos desafios dos governos para este ano e deve contribuir para a sustentação do consumo, vez que são finitos os auxílios, e existe a necessidade de se reverter a queda das receitas tributárias.

Pelas projeções dos principais bancos com o sucesso da campanha de vacinação, a inflação deste ano irá chegar a 3,2% e a Selic a 3,0% ao ano. Outros analistas avaliam também um cenário menos otimista, onde a campanha de vacinação com a consequente recuperação gradual da atividade econômica não será suficiente para criar os empregos necessários e o



HUMBERTO SOUZA • Presidente da Abase
presidencia@abase-ba.org.br

governo optará por continuar a não aplicar as regras fiscais, tendo como consequência a instabilidade e a depreciação do real.

Desde o princípio deste ano muitos países iniciaram a vacinação das suas populações contra a Covid-19. A importância da vacinação não somente é fundamental para atender aos anseios das pessoas, principalmente o de circular novamente com segurança, mas, também, para a recuperação da economia. A retomada da atividade econômica no mundo é totalmente dependente da vacinação. Os países que mais rapidamente vacinarem suas populações sairão na frente para a retomada do crescimento.

Os países com mais população e menos renda demandarão um tempo maior para retomar o crescimento da economia, face a dificuldade de obter as doses necessárias, uma vez que os governos ricos compraram antecipadamente a maioria das vacinas, como também por terem uma logística para refrigeração deficiente.

UM FEITO HISTÓRICO!

A VIA DIRETA COMUNICAÇÃO COMEMORA 300 EDIÇÕES DA SUPER REVISTA



POR BENNEH AMORIN



O ano era 1994. O mês, meados de setembro. Foi numa manhã de sábado, que, em uma loja da Feira dos Tecidos, ali no Orixás Center, Politeama, em Salvador, que ao acompanhar a minha mulher Maria, em umas compras, encontrei com Ana Soares Quintas, então secretária executiva da Abase - Associação Bahiana de Supermercados,

Como já a conhecia dos tempos em que trabalhei no Grupo Paes Mendonça, inclusive, já tinha lhe prestado um serviço com a elaboração e confecção de um jornal sobre o VII Encontro Baiano de Supermercados, no Club Mediterranée, em 1982, ela fez um convite para assumir a Super Revista da Abase, que estava parada após seis edições.

De pronto, aceitei, e aí iniciou-se o desafio de colocar o primeiro número, o 7º, na realidade, visto que já existiam seis edições anteriores, durante a realização do XVIII Encontro Baiano de Supermercados, em novembro, que mais uma vez seria realizado no Club Med. Faltavam exatamente dois meses e ainda nem empresa constituída existia. Mas, o Universo conspirou a favor.

O primeiro passo foi convidar o também experiente jornalista José Benedito Simões Ramos, Bené Simões, meu colega da Faculdade de Jornalismo da Universidade Federal da Bahia para iniciar a empreitada. Fundamos, logo, a Via Direta Comunicação, para legalizar a emissão das Notas Fiscais da venda dos anúncios e depois, após nos reunirmos com Ana para fazermos a primeira pauta da revista, corremos contra o tempo. A Via Direta nasceu em 29 de outubro de 1994.

Com o apoio do então presidente da época, Ailton de Mello Messias, Ana se mobilizou em duas frentes, nos apresentando possíveis anunciantes e no contato com os futuros entrevistados para compor a primeira edição. Ela contou também com o apoio do então assessor especial da presidência da Abase, o escritor e jornalista Adelindo Kfoury, e do então, o nosso queridíssimo amigo Noberto Araújo, então gerente da Bombril aqui na Bahia, que colocou três anúncios na revista

Outros fornecedores foram fundamentais para a saída deste primeiro número, Nello Linguanotto e Ênio dos Santos, ambos do Grupo J.Macedo Alimentos, por influência de Ana: Mayr Bonassi, da Sadia; Benedito Cavalcanti, da Coca-Cola; Marcos Moreira, gerente da Pilar na Bahia; Paulo Gaudenzi e Raimundo Mazzey, da Bahiatursa; Claudimar do Rosário, de Orniex; e os queridíssimos irmãos, o saudoso Hosanah e Itamar Góes Fontes, atualmente vice-presidente sindical da Abase. Não posso esquecer de agradecer e homenagear ao saudoso José Soares Vasconcelos, que sempre foi um amigo da Super Revista.

Tudo certo! Na tarde do dia 17 de novembro, para nosso orgulho, estávamos nós distribuindo a Super Revista para os participantes do XVII Encontro Baiano de Supermercados. De lá para cá, a Via Direta editou mais 299 edições. Modéstia à parte, um feito histórico.

São 26 anos e três meses de contato diário com o jornalismo que faz a Super Revista em prol do fortalecimento da Abase, dos seus associados e, também, de todos os supermercadistas da Bahia. Um capítulo especial de agradecimento, aos nossos queridíssimos anunciantes, fornecedores, alguns supermercadistas e empresas de outros segmentos, que foram fundamentais para que a Super Revista chegasse a sua Edição de Número 300.

Só para informar. Em 1997, o jornalista Bené Simões, foi convidado para ser assessor de Imprensa do Teatro Castro Alves, e saiu da sociedade. Mas, seu

nome consta até hoje, em nosso expediente, como fundador. Até hoje é um amigo dileto, que não deixa de fazer as suas observações pertinentes sobre o nosso trabalho.

Chegarmos à 300ª Edição, modéstia à parte, é um fato histórico no jornalismo da Bahia e do Brasil. Portanto, quero agradecer a todos os que nos ajudaram a chegar até aqui, a começar por minha mulher Maria, minha filha Janaína, meu genro Euclides, que são diretores da Via Direta. A meus irmãos que trabalham comigo, Cléo, minha sócia, Anthony, Benedito, e o sobrinho Éverton; minha comadre, a jornalista revisora, Nice Cândia, ao meu amigo Robélio, o jornalista Eraldo, o designer Vinícius, esses que formam a equipe de trabalho atual.

Ao longo do tempo quero agradecer a todos os profissionais jornalistas, fotógrafos, secretárias, diagramadores e integrantes da equipe do comercial, que foram funcionários ou que nos prestaram serviço, que homenageio a todos através dos profissionais Jari Oliveira, Isabel Santos, meu saudoso compadre Gerson, minha amiga que também já se foi, Ana Teresa Baptista; Ângela, Veruscka, Fabiana, Márcio do Val, Carlos Amorim, Paulo Amâncio, Lorena, Marialva Gomes, Morgana, Léo Ribeiro, Alan Dantas e Nelson Rocha (jornalistas); Vado, Luciano, Jorge Pugas, Helida, Bomfim, Juliana e Gilfrance (diagramadores e designers); James Nei, Augusto Graça, Márcia Basílio (comercial); Antônio Reis, Mário Sérgio e Tiago Santos (fotógrafos); Reinaldo Alcântara (cartunista e ilustrador); Necy Maria, Bete, Silvana e Grace Zeles (secretárias) e do nosso eterno Boy, meu cunhado Antônio Matias Saraiva. Aos colunistas Raymundo Paiva Dantas e Rogério Machado.

Agradeço a todos os fornecedores que fizeram o possível para que chegássemos até aqui, entre os quais Sérgio Sá, Égídio Soeiro, em nome de quem homenageio a todos os fornecedores. Pelo lado dos supermercadistas, destaco Armando Cardoso, Josué Telles e o querido amigo que se foi em maio, João Costa.

Quero agradecer também a todos os presidentes da Abase, Ailton Messias, João Gualberto Vasconcelos, Luís Fernando Mathias, Humberto Souza, Teobaldo Costa, João Cláudio Nunes e Joel Feldman e às suas respectivas diretorias. Estendo também meus agradecimentos às executivas, Ana Quintas, Patrícia, Malu Follador, Cristina. À equipe atual, o superintendente, Mauro Rocha, a gerente Lilian Malta, às funcionárias Dalva, Margarete, Mônica, Rebeca e Jéssica.

Enfim, nestes 26 anos e três meses de revista, já com 300 edições, a palavra de ordem é gratidão a todos que nos ajudaram a chegar até aqui. Viva Deus, Nosso Senhor Jesus Cristo e o Divino Espírito Santo, que sempre me guardaram, me iluminaram e me deram força e saúde para chegar até aqui.

Viva a Super Revista!

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



queijosmillano.com.br



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

MIPLAN
REPRESENTAÇÕES

PARA SER BOM
TEM QUE SER
**VERDE DE
VERDADE**



TEL: 71 98700-9908
VENDAS@RICARDOMIRANDAREPRESENTACOES.COM

PC PALUMBO & CÂMARA
REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS LTDA.



Tel 71 3450-3754
palumbopres@uol.com.br

SUMÁRIO

10

Humberto
Souza retorna à
presidência da
Abase após 13
anos

18

Mauro Rocha
anuncia a
Superbahia 2021
para julho próximo

50

Marcos Brandli diz
que Heineken foca
esse ano em Amstel
e Heineken 0.0%



52

Macedo.com
Distribuidora lança
no mercado o Vinho
Dom Macedo



ERRATA - Na edição de janeiro, na Chamada da Matéria Bebidas de Verão, usamos, indevidamente, uma foto dos Refrigerantes Goob, do nosso banco de dados, que era antiga. Não atentamos para esse detalhe e, portanto, pedimos desculpas à ISM/Goob.

TRINTA ANOS DE UMA PARCERIA SÓLIDA!

RCM



Indústrias Reunidas
Raymundo da Fonte S.A.

Encerramos nossa linda história representando as Indústrias Reunidas Raymundo da Fonte S/A. Ficaram a amizade, o respeito, a fé e a confiança no trabalho de toda direção e dos colaboradores. Três décadas de grandes conquistas e realizações. Durante nossa representação, muitos produtos nasceram e cresceram, a exemplo de campeões de venda, tais como o Sabonete Even, Amaciante Sonho, Alvejante Brilux Multi (sucesso na Bahia), além do crescimento e fortalecimento de todo o mix Brilux e Vinagre Minhoto. Nosso muito obrigado à família Raymundo da Fonte pela confiança e parceria, foi uma honra fazer parte dessa história de sucesso.

JV MARTINS
REPRESENTAÇÕES LTDA.



ÓRGÃO OFICIAL DE DIVULGAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO BAIANA DE SUPERMERCADOS

Diretor e Editor Executivo:

Benneh Amorin
DRT/BA - 840
(71) 9-9112-9967 | (71) 9-9226-0315

Fundadores:

Jornalistas Benneh Amorin e José Benedito Simões.

Diretores:

Benneh Amorin, Euclides Paiva Jr. e Janaína Saraiva Amorin

Textos e reportagens: Benneh Amorin e Eraldo Alves (DRT/SE-748)

Revisão: Nice Cândia

Comercial: Antony Amorim, Benedito Moreira, Everton Sodré e Robélio Chagas

Fotografias: Benneh Amorin, Eraldo Alves, Everton Sodré, James Nei Sousa e divulgação

Programação visual: VL Studio • Design e Fotografia

Administrativo-financeiro: Cleonice Amorim

Estagiário: Pedro Lucca Lima Vieira

Impressão:

Gráfica e Editora Pifferprint Ltda. São Paulo-SP
Tiragem desta edição: 10 mil exemplares.

Endereço

Rua Alameda Salvador, nº 1057, Edifício Complexo Business Center, Sala 307 - Torre América - Caminho das Árvores - Salvador - Bahia - CEP: 41820-790

Fones: (71) 3371-8467/2670 | (71) 9 9226-0315 **E-mail:** viadireta@gmail.com

PRODUÇÃO E EDIÇÃO

VIA DIRETA
COMUNICAÇÃO

Associação Baiana de Supermercados

PRESIDENTE-FUNDADOR Mamede Paes Mendonça (in memoriam) • **PRESIDENTE VITALÍCIO/CONSELHEIRO** Ailton de Melo Messias • **PRESIDENTE** José Humberto de Souza • **VICE-PRESIDENTE DE ASSUNTOS ADMINISTRATIVOS** Miguel de Souza Dantas • **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** Joel Feldman Júnior • **CONSELHO FISCAL EFETIVO** 1º Jolival José de Andrade, 2º Deise De Oliveira Brandão, 3º Fernando Silva de Andrade Júnior • **SUPLENTE** 1º Roque Pereira de Oliveira, 2º Aelmo Sampaio de Oliveira, 3º Marcos Oliveira • **DIRETORIA DA ASSEMBLEIA GERAL** Presidente Amanda Vasconcelos, 1º Secretário Lucas de Andrade, 2º Secretário Abdiel do Amaral • **SINDSUPER** - Presidente Teobaldo Luís da 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

DA CASA À ROUPA, TUDO LIMPINHO E CHEIROSO.



GEL TEIÚ. POTENTE LIMPADOR DE USO GERAL.



Facilita sua Vida.

Por Benneh Amorin e Eraldo Alves
FOTOS: Benneh Amorin

“

“A Associação Baiana de Supermercados tem que ser representada e defendida para gerar benefícios a todos os associados”,

afirma Humberto Souza, ao assumir como 10º presidente da Abase



O novo presidente da Abase, Humberto Souza, empresário do setor de supermercados e sócio da Rede Hiperideal, concedeu entrevista exclusiva à Super Revista para falar sobre os novos projetos à frente da associação, do crescimento do setor varejista baiano nos últimos anos e como vencer perante um mercado altamente competitivo. Casado com Vicentina e pai de três filhos, Zeca, Fernanda e Gabriela, Humberto Souza, começou no ramo supermercadista na década de noventa, quando adquiriu juntamente com o seu sócio, João Gualberto, oito unidades da antiga Rede Petipreço. À frente da Abase, ele disse que pretende continuar oferecendo cursos de qualificação para os associados e manter a excelente relação da associação com os fornecedores. Sobre o novo desafio à frente da Abase, ele afirmou: “Tenho a mesma satisfação que tem cada associado, que vê na Abase uma entidade que representa, defende e busca benefícios para todos associados.”

Super Revista – Como começou a sua carreira no setor supermercadista?

Humberto Souza – Minha história no ramo supermercadista começou quando compramos (eu e meu sócio João Gualberto) oito lojas do Petipreço que pertenciam ao Grupo Paes Mendonça. Foi então que iniciei a minha história no ramo de supermercados no ano de 1992.

SR – Como era na década de noventa o setor supermercadista com relação à época atual?

HS – Mudou por completo no que se refere à economia e o desenvolvimento acelerado da tecnologia. Mas, o que mudou realmente foi a entrada do Plano Real, quando a inflação de 40% ao mês reduziu violentamente chegando próximo ao dígito zero. Então, isso mudou muito em diversos ramos de atividades, a exemplo de bancos e empresas do setor de supermercados, que fecharam as portas após a decretação do Plano Real, porque a ineficiência de muitas empresas antes era compensada pela inflação. Foi nessa época

que entramos no ramo supermercadista. Juntamente com o meu sócio João Gualberto, buscamos pela modernidade e tecnologia, inaugurando uma loja no Itaigara, a primeira que utilizou código de barras no Estado da Bahia. Avançamos com a abertura de novas lojas muito prestigiadas pelos consumidores por sua modernidade e por trabalhar com os maiores avanços tecnológicos existentes, além





“A minha função é representar legalmente os interesses dos associados, perante os órgãos de governo executivo e legislativo e à sociedade.”

de ter o diferencial de importados no mix de produtos.

SR – O senhor já foi presidente da Abase, como é retornar novamente a este posto?

HS – Estou aqui como presidente para representar os associados. A minha função é representar legalmente os interesses dos associados, perante os órgãos de governo executivo e legislativo e, a sociedade. Portanto, retornar à casa é uma grande satisfação e o meu objetivo é conduzir a Abase com afinco e responsabilidade.

SR – Como o senhor observa a atuação dos governos federal, estadual e municipal no que tange oportunizar mecanismos para fortalecer o setor varejista e os pequenos e médios supermercadistas?

HS – Os governos devem respeitar as leis de mercado e se modernizar, reduzindo a burocracia e, criar condições de infraestrutura, enxugar custos sempre que possível e, assim, favorecer à sociedade fomentando a criação de mais empregos e renda. A Abase sempre teve e continuará tendo uma relação de respeito com as entidades governamentais e o que se espera delas é celeridade nos processos que trará benefícios não somente para os nossos associados, mas também para a sociedade de forma geral.

SR – O que fazer para driblar uma economia instável que vivenciamos em todo o Brasil e, assim, fazer boas vendas num

mercado altamente competitivo?

HS – Para que se tenha condições de competitividade as empresas têm que ser muito focadas em custos e nas negociações com fornecedores, porque se você trabalha com redução contínua de custos e com negociações de compras bem abalizadas, você transfere para o seu cliente benefícios que os fideliza.

SR – O que o senhor como novo presidente da Abase irá proporcionar para os associados no que diz respeito aos cursos de qualificação?

HS – Pretendemos ampliar o trabalho que vinha sendo feito, oferecendo novos cursos e treinamentos para os funcionários dos associados para elevar cada vez mais o nível no atendimento, através da qualificação das equipes que trabalham não só na frente das lojas e nos setores de atendimento, mas, também, aos que trabalham em reposição, e na retaguarda. Os cursos de qualificação será a bandeira da nossa gestão.

SR – Quais as perspectivas para os eventos promovidos pela Abase para este ano?

HS – É difícil fazer previsões em função da pandemia do coronavírus. Esperamos, que a vacina seja amplamente aplicada na população e isso reverta a situação em breve, e que tenhamos o controle da pandemia. Estamos otimistas que os efeitos da vacina serão positivos. Acredito que passa tudo pela ciência e que vamos ter os resultados



APROVEITE A NOVA CAMPANHA NOS PRINCIPAIS MEIOS DE COMUNICAÇÃO BAIANOS.

USE O Q DE QBOA PARA ALAVANCAR SUAS VENDAS E PROTEGER OS LARES DO NOVO VÍRUS.

MÍDIAS:



Projetos digitais



TV



Rádio



OOH

PDV:



SIGA QBOA NAS REDES SOCIAIS: **QBOAOFICIAL**

KITUT

Stefson Andrade
Tel.: (71) 99694.5262
E-mail: sarep@hotmail.com

M
MFIGUEIREDO
REPRESENTAÇÕES LTDA

Davaca **TEIÚ**
Discarne **DU REI**

comercial1@mfvendas.com.br | 75 3623.1138

GB GUANABARA
INDÚSTRIAS QUÍMICAS LTDA

LUZ DIVINA

71 3392-3811
comercialguanabara.bahia@hotmail.com

ESCOLHA da família

Campa nella

SIGA TAMBÉM NAS REDES SOCIAIS @CAMPANELLA_ALIMENTOS

ENTREVISTANDO

esperados.

SR – Qual a relação da Abase atualmente com os fornecedores?

HS – Essa relação é de muita afinidade e tem que ser continuamente desenvolvida. Imagine um supermercado sem fornecedores? São eles, os fornecedores, junto com os nossos pontos de vendas que fazem o abastecimento dos consumidores. Portanto, tem que haver um relacionamento muito próximo de forma a oferecer à população e aos consumidores aquilo que a indústria e a agricultura produzem. Os pilares fundamentais do supermercado, são: o cliente, a infraestrutura física dos pontos de venda com sua equipe, e o abastecimento através dos fornecedores. Para atingir o cliente, supermercadistas e fornecedores têm que andar de mãos dadas.

SR – Os Cash & Carry são uma realidade. O que os pequenos e médios supermercadistas podem fazer para driblar esses grandes players?

HS – O mercado vai se adaptando. Cada modalidade tem seu público-alvo e seu foco. Temos que nos adaptar às novas transformações do mercado e da sociedade em seus usos e costumes. Por exemplo, as entregas online, com a pandemia tiveram uma grande alavancagem.

SR – Como um homem do setor de varejo e alimentos, qual o segredo para atrair mais consumidores?

HS – Acredito que o segredo é se dedicar aos seus pontos de vendas e atender da melhor maneira os seus clientes. Conhecer as suas demandas e procurar atendê-las da forma mais adequada.

SR – Pesquisas avaliam que um dos setores que mais sobressaíram com advento da pandemia do coronavírus foi o setor varejista

“Para atingir o cliente, supermercadistas e fornecedores têm que andar de mãos dadas.”

FEIJÃO TIO NEGO
A Economia está na Qualidade

O prato mais querido do brasileiro merece essa qualidade

FEIJÃO TIO NEGO
A Economia está na Qualidade

DULAR
Da fazenda para sua vida

Feijão Carioca

ADQUIRINDO ESTE PRODUTO você estará contribuindo com as crianças do Hospital

artagão Gesteira
HOSPITAL DA CRIANÇA

GRUPO	FEIJÃO	CLASSE	TIPO	PESO LIQ.
			1	1kg

INDÚSTRIA BRASILEIRA

FEIJÃO TIO NEGO
A Economia está na Qualidade

CESTA BÁSICA MAIS SABOR

ADQUIRINDO ESTE PRODUTO você estará contribuindo com as crianças do Hospital

artagão Gesteira
HOSPITAL DA CRIANÇA

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

“

A Abase é uma associação muito séria e reconhecida nacionalmente pela sua história.”

e de alimentos. Como o senhor analisa esses dados?

HS – Os setores essenciais foram mais procurados na pandemia, é uma realidade. Mas, os supermercados tiveram também muitos custos adicionais para atender não só aos protocolos de saúde, mas também garantir a segurança da população.

SR – Quanto às parcerias com outras associações, tem alguma novidade nessa nova gestão?

HS – Temos a nossa associação que é uma entidade do nosso Estado que representa a Bahia e temos a Abras que representa todas as associações estaduais. Então, vamos juntos com a Abras defender o interesse de todo nosso setor.

SR – Qual a importância do supermercadista ser um associado da Abase?

HS – A importância de ser um associado da Abase é garantir a sua representatividade junto à sociedade e aos órgãos

governamentais. A Abase é uma associação muito séria e reconhecida nacionalmente, pela sua história. Tivemos grandes presidentes que tornaram a associação muito forte, realmente representativa dos supermercadistas.

SR – Qual a mensagem que o senhor passa para aqueles que estão começando no setor supermercadista?

HS – O mercado varejista está sempre aberto para todos. Quem tiver o interesse em entrar no ramo é preciso conhecer sobre a atividade e se entregar totalmente.

SR – Para finalizar a entrevista, passe uma mensagem para os associados da Abase?

HS – Estou voltando para a associação com a mesma determinação da vez passada, representando a entidade com toda transparência e com a perspectiva de buscar benefícios a todos os associados e de continuar mantendo a excelente relação que sempre tivemos com os fornecedores, as entidades governamentais e com a sociedade.



● Humberto Souza com os executivos da Abase, o superintendente Mauro Rocha e a gerente administrativo-financeiro, Lilian Malta

Surpreenda-se com a nova **Linha Black.**

Entre limpeza e perfume **escolha os dois.**



UAU Ingleza

uauingleza uauingleza

Valorize
Distribuidora
Fornecendo qualidade

inbahia
Distribuidora

VERDES MARES
DISTRIBUIDORA

A SUPERBAHIA VEM COM TODA FORÇA EM 2021

A 11ª edição da Superbahia - Feira e Convenção Baiana de Supermercados, Padarias, Atacados e Distribuidores, será realizada no período de 13 a 15 de julho de 2021, no novo Centro de Convenções de Salvador. De acordo com Mauro Rocha, superintendente da Abase, a associação vai fazer a maior Feira de todos os tempos com data prevista para o mês de julho deste ano.

“Hoje a Superbahia é a maior feira do Norte-Nordeste, onde o empresário tem a oportunidade de apresentar seus produtos e equipamentos. Portanto, venha conosco participar deste grande evento e junto com a Abase fazer com que o setor de varejo e alimentos cresça cada vez mais com toda a força”, salientou Mauro Rocha.

O superintendente da Abase, ressaltou também sobre as ações que enriquecem o evento, a exemplo do Fórum Baiano de Integração Varejo

e Indústria; o almoço de abertura com os principais varejistas e atacadistas do Brasil e o prêmio líderes de venda Nielsen. Além das palestras temáticas de grande relevância para o setor, a feira conta com expositores capacitados para atender o público visitante e a divulgação nas principais mídias do Estado. “A Superbahia é uma oportunidade única de gerar visibilidade para sua marca atingindo um público altamente qualificado”, completa.

Sobre a realização do

evento em julho deste ano, Mauro Rocha ressaltou que a Abase está muito otimista com a nova edição de 2021 e adiantou que: “Esperamos que até a realização da feira o segundo semestre deste ano já exista um maior número de pessoas vacinadas. O momento parece oportuno porque o setor de alimentos cresceu muito no ano passado. Setor este que mostrou a sua importância para a sociedade quando não deixou ninguém desabastecido com a possibilidade de faltar produtos nas



Onde encontrar os produtos Josapar na Bahia

- | | |
|--|---|
| <p>Representações Riograndense
Salvador e região metropolitana
(71) 3273 8120</p> | <p>Bruna Representações
Itabuna
(73) 99983 1052</p> |
| <p>JOM Passos e Cia Ltda.
Salvador e região metropolitana
(71) 3273 8110</p> | <p>SS Representações Ltda.
Barreiras
(77) 98134 6638</p> |
| <p>HMP Representações
Região Norte
(71) 99972 8410</p> | <p>JE Dinâmica Representações
Vitória da Conquista
(77) 99117 9539</p> |



Estamos aqui pra vender nosso peixe

e uma variedade de carnes, aves, pescados e congelados em geral.



NOVA MARCA
E A PARCERIA DE SEMPRE



Câmaras modernas, expedição ágil, conferência precisa, veículos novos, motoristas e ajudantes solícitos. Assim, atendemos com rapidez e atenção as necessidades de cada cliente em qualquer quantidade. Conte com a Master Frios e produtos de qualidade em seu ponto de venda.

www.masterfrios.com.br

ENTREGA RÁPIDA (71) 3314-2520

CARNE BOVINA · SUÍNA · AVES · PESCADOS · FRUTOS DO MAR · EMBUTIDOS

Suas receitas
com muito mais
SABOR

Fale com nosso representante:
@imperialbrasil
(71) 99102-6797

Leite de Coco Imperial Brasil



nossas lojas com o surgimento da epidemia do coronavírus”.

Sobre a importância da feira, o superintendente da Abase disse: “O setor de alimentos representa para o Brasil 5% do Produto Interno Bruto (PIB) com grandes empresas multinacionais que atuam no País gerando muito emprego, receita e impostos para o Estado. Ou seja, a Superbahia tem uma importância muito grande para a cidade de Salvador e o Estado para aquecer ainda mais a economia, além de ajudar nossos associados supermercadistas a conhecerem novas tendências, tecnologias e novos fornecedores”.

Na 10ª edição da Superbahia, realizada em 2019, a feira bateu todos os recordes. 13 mil pessoas visitaram os 90 estandes da Superbahia, movimentando R\$ 265 milhões em negócios. De acordo Mauro Rocha, o varejo de alimentos do Norte-Nordeste vem mostrando a sua força nos últimos anos, sendo que para preservar vidas humanas e obedecendo os protocolos contra a Covid-19, houve uma pausa no ano passado.

O evento é uma realização da Abase - Associação Baiana de Supermercados, em parceria com o Sindsuper - Sindicato dos Supermercados e Atacados de Autosserviço do Estado da Bahia e reunirá fornecedores e empresas do comércio varejista de autosserviço de todo o Brasil.

Interessados em participar da Superbahia 2021 podem entrar em contato através do telefone (71) 3444-2888, do e-mail: abasegerencia@abase-ba.org.br e/ou do site www.abase-ba.org.br

SOMARTE
representações

(71) 2106-0060 | 991065342 | somarterep@gmail.com

marcas representadas

URBANO
Como faz bem.

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

itambé

KARIS
REPRESENTAÇÕES

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

**Compartilhe
Goob Vibes.**

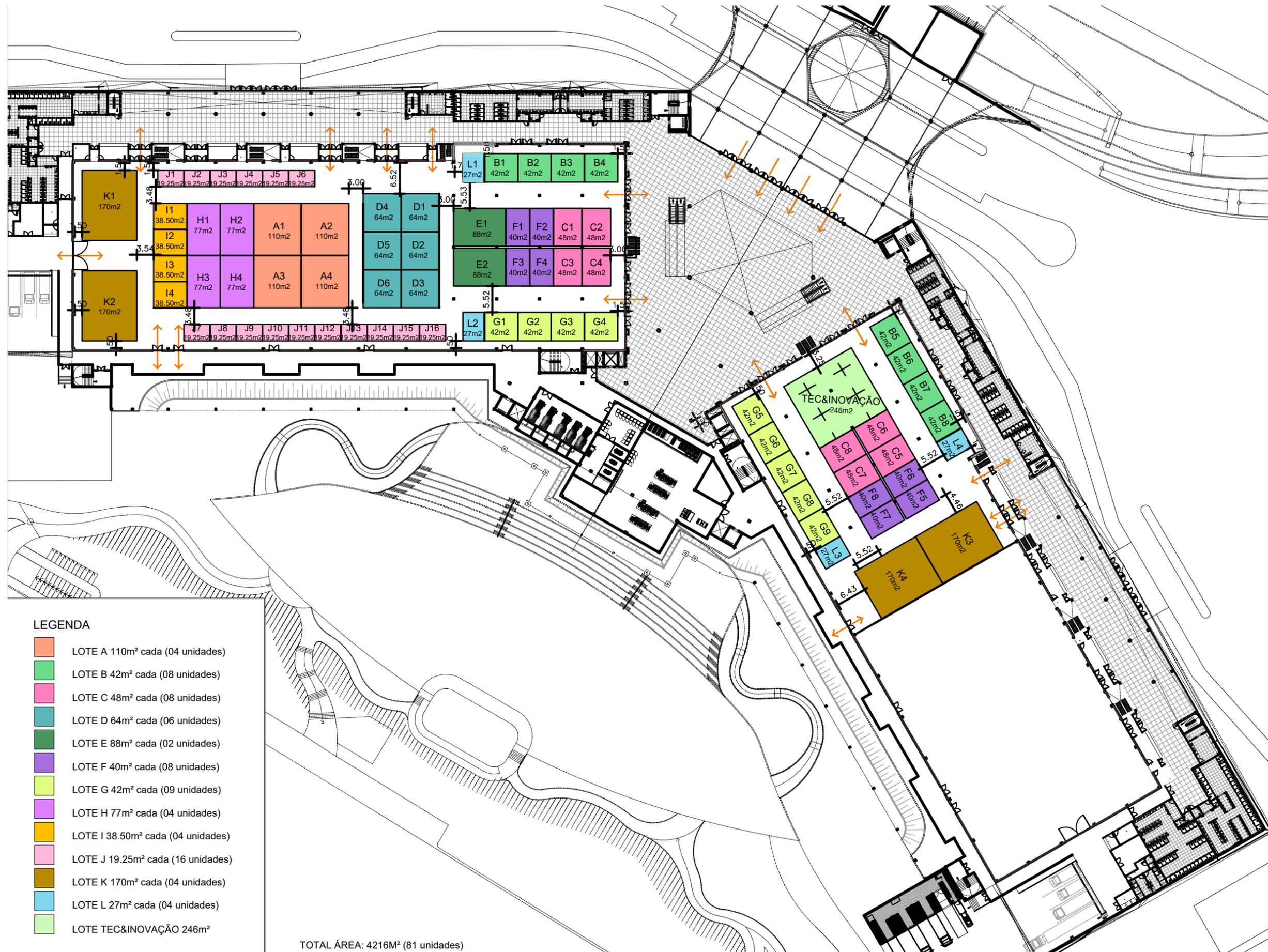
**Novo sabor Morango com Limão.
Experimente.**

GOOB
vibes

Uma marca da **ism**



GIUSEPPE MAZZONI FILHO | CAU: A6872-1



LEGENDA

- LOTE A 110m² cada (04 unidades)
- LOTE B 42m² cada (08 unidades)
- LOTE C 48m² cada (08 unidades)
- LOTE D 64m² cada (06 unidades)
- LOTE E 88m² cada (02 unidades)
- LOTE F 40m² cada (08 unidades)
- LOTE G 42m² cada (09 unidades)
- LOTE H 77m² cada (04 unidades)
- LOTE I 38.50m² cada (04 unidades)
- LOTE J 19.25m² cada (16 unidades)
- LOTE K 170m² cada (04 unidades)
- LOTE L 27m² cada (04 unidades)
- LOTE TEC&INOVACAO 246m²

TOTAL ÁREA: 4216M² (81 unidades)

SUPERBAHIA 2021
CENTRO DE CONVENÇÕES - SALVADOR/BA
PLANTA GERAL
ESCALA: 1/750

00

REVISÃO: 07
21/01/21

ABASE ENTREGA TROFÉUS A EMPRESAS DESTAQUE E LÍDERES DE VENDAS 2020

Por Benneh Amorin
TEXTO E FOTOS

Já é tradição. A Abase e o Sindsuper, em parceria com a Nielsen, promove, anualmente, o Prêmio Líderes de Vendas do Estado da Bahia, em que, através de pesquisa de tickets de supermercados, elege aqueles produtos que estão na preferência do consumidor baiano. Este ano, devido à pandemia, a cerimônia de anúncio, que geralmente é anunciada durante a Superbahia, aconteceu durante o jantar de despedida de Joel Feldman à frente da Abase.

Coordenado pelo superintendente Mauro Rocha, a cerimônia contou com a participação dos premiados, em 20 categorias, que se segue, juntamente com os produtos ganhadores, as empresas agraciadas, os executivos que as representaram e os representantes da Abase, que entregaram:

Achocolatado - **Nescau/Nestlé** - Igor Gomes/Amanda Vasconcelos; Água Mineral - **Indaiá/Indaiá**, Neilton Inácio/Itamar Fontes; Água Sanitária - **Brilux/Raymundo da Fonte**, Naira Andrade/João Cláudio Nunes; Aguardente de Cana - **Pitú/Pitú**, Carlos Correia/Mauro Rocha; Amaciante - **Sonho/Raymundo da Fonte**, Beto Martins/Roque Oliveira; Biscoito Cream Cracker - **Vitarella/M. Dias Branco**, Sérgio Sá/Demétrio Machado; Café em Pó - **Maratá/Maratá**, Luís César da Silva de Jesus/Fábio Andrade; Cerveja - **Itaipava Pilsen/Grupo Petropólis**, Paulo Sérgio Rodrigues/Demétrio Machado; Cerveja Premium - **Heineken/Heineken**, Marcos Brandli/Joel Feldman; Chocolate - **Garoto/Garoto/Nestlé**, Clauder Bastos; Desodorante - **Rexona/Unilever**, Jorge Corbacho/Joel Feldman; Farinha de Trigo - **Finna/M. Dias Branco**, Alex Vieira/Mauro Rocha; lo-

gurte - **Itambé/Itambé**, Antônio Joaquim da Silva Júnior/Joãosinho; Leite em Pó - **Ninho/Nestlé**, Michel Meira/Joel Feldman; Leite Líquido UHT - **Damare/Damare**, Jorge Garcia/Joãosinho; Manteiga - **Davaca/Davaca**, Marcelo da Silva Figueiredo/Itamar Fontes; Refrigerante - **Coca-Cola/Coca-Cola**, Airan Rabelo de Santana/Amanda; e Sabão em Pó - **Ala/Unilever**, Francklin Santos/Amanda. Os representantes das empresas BRF - Margarina - **Deli-ne/Sadia/BRF**, Pratos Prontos Congelado - **Sadia/BRF**, não compareceram.

Nesta mesma solenidade, a Abase premiou como Empresa Destaque - Brasfrut, entregue a Marcos Marques, por Mauro Rocha; entregue por Joel Feldman, o prêmio da Sodexo, foi recebido pelo seu diretor de Estabelecimentos, Benefícios e Incentivos, Antônio Alberto Aguiar (Tombé). O superintendente Mauro Rocha ressaltou a importância da premiação, tanto para os fabricantes dos produtos, quanto para supermercadistas e consumidores desses produtos. Agradeceu a parceria com a Nielsen, na pessoa de Wagner Picolli, Retail Services Account Manager Sr - Nielsen, da The Nielsen Company.



GRUPO AZEVEDO

Com mais de 25 anos de experiência, a Indústria e Comércio Azevedo oferece aos consumidores uma grande variedade de produtos, com excelente qualidade.

PRODUÇÃO, ARMAZENAMENTO e DISTRIBUIÇÃO

Investimento constante em controle de qualidade e tecnologias de produção, sempre prezando pela sustentabilidade. São diferenciais que atestam o cuidado da empresa com os consumidores, colaboradores e meio ambiente.

MIX DOS PRINCIPAIS PRODUTOS



55 71 3351 9400
www.azedocorp.com

Fortuneto

REPRESENTAÇÕES



71 - 98726 - 6070
fortunetto@terra.com.br



Tels: (71) 3240-4048 - (71) 99621.1131 / 99296.2625
vendas@marepresentacoes.com.br

DISALLI ALIMENTOS

Qualidade na sua mesa



LIMA REPRESENTAÇÕES

REPRESENTANDO AS MELHORES MARCAS DO MERCADO!

TEL: 71 98132-1620 | J.CERQUEIRA.LIMA@GMAIL.COM



Brasfrut - Marcos Marques e Mauro Rocha



Sodexo - Joel e Alberto Alencar - Tombé



Nescau - Igor Gomes e Naira Andrade



Indaiá - Neilton e Itamar



Brilux - Naira e Joãosinho



Pitú - Carlos e Mauro



Sonho - Roquinho e Beto Martins



Vitarella - Sérgio Sá e Demétrio



Maratá - Fábio e Luís César



Itaipava - Paulo Sérgio e Demétrio



Heineken - Marcos e Joel



Garoto - Clauder e Joel Feldman



Desodorante - Joel e Corbacho



Finna - Alex e Mauro



Itambé - Júnior e Joãosinho



Ninho - Michel e Joel



Damare - Garcia e Joãosinho



Davaca - Marcos e Itamar



Coca-Cola - Airan e Amanda



Ala - Francklin e Amanda

DANIJONES APÓSTOLO SANTOS

Representante para o Estado da Bahia
Charque JS e Charque da Terra
danijonessantos@gmail.com
71 9 8151-2236



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



TERMOPLAST

Varejistas, a MCC Representações nasceu para cuidar do seu estoque de embalagens. DEIXE QUE A GENTE CUIDA DO SEU ESTOQUE.

(71) 9 9667-9829 - Vânia Lúcia
(71) 9 9194-3163 - Cabanelas



Há mais de 20 anos dando sabor ao seu paladar



CERVEJA ITAIPAVA PILSEN É LÍDER DE VENDAS 2020

“Nosso gestor é o Paulo Sérgio Rodrigues, que não pôde vir, mas eu como consultor de vendas estou aqui para representá-lo. Queremos agradecer a esses oito anos de parceria com a Abase, que só cresce cada dia mais, além de mostrar que estamos muito satisfeitos com o trabalho que vem sendo desenvolvido. Esse troféu representa o que os supermercadistas baianos vêm fazendo com a nossa marca”, disse Edmilson de Oliveira Júnior, consultor de vendas da empresa.

Ele recebeu o troféu em nome de Paulo Sérgio Rodrigues, gerente de operações e vendas do Autosserviço-NE, que também falou: “Com muita alegria recebemos o prêmio da Itaipava por ser a Marca Líder de Vendas na Bahia. Isso é fruto da grande parceria, respeito e trabalho que temos com nossos clientes supermercadistas que levam a Itaipava até o consumidor final, e acreditaram na nossa Companhia, mesmo antes da construção da nossa primeira fábrica no Nordeste, em Alagoinhas”.



JÚNIOR RECEBE TROFÉU DO IOGURTE ITAMBÉ COMO LÍDER DE VENDAS 2020

O Iogurte Itambé, aqui na Bahia representado pela Karis Representações, que tem como sócio Joaquim Júnior, foi agraciado com o Troféu Líderes de Vendas, na Categoria Iogurte. Júnior recebeu o prêmio das mãos de João Cláudio Nunes, vice-presidente da Abras e ex-presidente da Abase, sócio da RedeMix Supermercados, em evento realizado no Restaurante Amado, em Salvador. Júnior ficou muito satisfeito e feliz com a premiação e declarou: “Para nós é uma honra, pelo segundo ano consecutivo, a marca ser reconhecida, nos trazendo mais responsabilidade e ansiedade para que possamos ir em busca do tri. Muito obrigado a Abase pelo reconhecimento e, mais uma vez, a presença de vocês da Super Revista é muito importante”. O Troféu Líderes de Vendas 2020 é premiação realizada pela Abase e Sindsuper e operacionalizada pela Nielsen, que fez a auditoria junto aos pontos de venda, em todo o Estado da Bahia. Na outra foto, Júnior com seus colegas da Karis Representações, Danilo Pinheiro e Dayse Mara, também sua esposa.



LEITE DAMARE CONQUISTA TROFÉU, MAIS UMA VEZ

A Damare, empresa do Espírito Santo, fundada em 1991, ganhou, mais uma vez, o título de Líderes de Vendas 2020, com o Leite Integral Líquido UHT. O troféu foi recebido por Jorge Garcia, da Riograndense Representações, das mãos do vice-presidente da Abase e Abras, João Cláudio Nunes. Jorge Garcia,



como representante do Laticínios Damare, falou da satisfação em receber o prêmio para a Damare e assim se manifestou: "É uma grande felicidade para as indústrias Damare, que vem em um crescimento muito grande nesses últimos anos. É uma empresa ainda jovem, que vem fazendo um trabalho muito legal, e é uma satisfação enorme receber esse prêmio". A marca obteve a sua quarta vitória consecutiva como Líder de Vendas, na Bahia, nesta categoria.



Grupo
TOPFRIOS

**Grupo Topfrios há 24 anos
é excelência em distribuição
em Salvador e Área Metropolitana**

São 300 colaboradores diretos, 3.000 posições pallets, uma frota de 48 veículos e uma equipe de 90 vendedores para cuidar de todas as marcas da Nestlé.



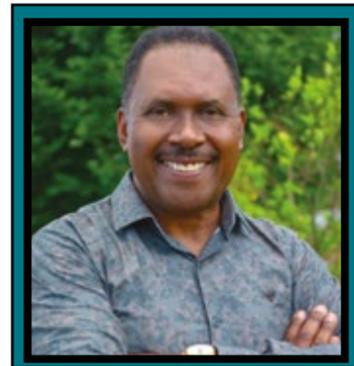
www.grupotopfrios.com.br

Email: adm@grupotopfrios.com.br | Fone: 71-35942550 | Instagram: @grupotopfrios

A ILUSÃO DO PODER

ROGÉRIO MACHADO

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



Sou muito grato a tudo que vi e vivi. Grato pelo choro de alegria em cada nascimento de um filho e grato pelo choro triste pela perda do meu irmão, dos meus avós, dos meus pais, de tios, tias e amigos.

Grato pela oportunidade de morar na Bahia e sair no Gandhi, de ver o Ilê Aiyê sair lá no Curuzu, de ter conhecido a Naira, de ter inaugurado uma profissão, de aprender a levar a vida mais leve, pelo mar, pelo ar, por amar.

Grato à São Paulo pela garoa, pelo trabalho árduo que me permitiu evoluir, pelo sotaque, pelo rock, pelo pagode, pelo sertanejo, por Barretos, pela dor de morar longe, pela alegria de morar perto, pelas enchentes, pelo sol frio da Paulista, pelo amor. Por ter inaugurado Sandy e Júnior, por ter visto Telê treinar.

Grato ao mais alegre dos portos, meu berço. Pelo internato que restringia a minha liberdade mas que me deu asas, pela família preta e pelas famílias brancas dos amigos. Grato pela sabedoria dos avós, pelos erros e acertos dos pais, pela timidez, pela introspecção, pelo ego e pela coragem.

Grato pelas alegres festas de navegantes na infância, pelo rio, pelo parque botânico, pela coragem de partir e de voltar.

Grato por ter curtido Mangueira e Salgueiro no Rio, pelo voo de asa delta pelos céus cariocas, pela água fria das praias, pelo choro, pelo bacalhau, pelo Porcão, pelo medo, pela alegria, pela malandragem, pelo calor.

Grato à Gramado que trouxe quietude e paz. Meu remanso, meu descanso, meu refúgio, meu retorno, meu frio, minha neve, minha beleza europeia, meu amor.

Grato por tudo que me aconteceu em tudo e em todos, no Brasilão, no mundo. Mas depois de correr por tudo, descobri que toda a corrida é boa mas é preciso saber a hora de mudar e não permitir que a ilusão do poder nos contamine.

Minha vaidade agora é dormir todas as noites os sonhos dos anjos, é comer com prazer e tempo, é descobrir sabores e não precisar me deixar com medicamentos. É colher as fotos no meu parreiral. É querer menos para ter mais.

Você também consegue, você já chegou. Você pode mais!



Perfeita combinação entre talento e sabor.



APRECIAR COM MODERAÇÃO
PRODUTO PARA MAIORES DE 18 ANOS.



Distribuidora de Bebidas Rio Branco
Contato: Fábio Conrado - 71 99668-1308
Produtos: Cervejas puro malte e especiais.

LUTAN, MELHOR DISTRIBUIDORA DA BAHIA, E ASDAB SÃO PREMIADAS PELA ABAD

Por Benneh Amorin
FOTOS: Divulgação

A Lutan Distribuidora é, mais uma vez, o Melhor Atacadista Distribuidor do Estado da Bahia. O prêmio foi entregue em solenidade no dia 23 de novembro, na sede da Fecomércio, em São Paulo, durante o Encontro de Valor, promovido pela Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados (Abad).

A honraria foi recebida pelo diretor da Lutan, Luís Pires, que estava radiante, vez que esse era o sétimo prêmio consecutivo que a empresa recebia. Na mesma solenidade, a Associação dos Agentes de Distribuição da Bahia (Asdab) também foi agraciada com um troféu.

Também foram contemplados com os Troféu Melhores e Maiores Atacadistas e Distribuidores, as empresas dos outros estados do país, que se destacaram. O prêmio de nacional, foi, também, mais uma vez, para a Martins Dis-

tribuidora, maior atacadista-distribuidor da América Latina. A entrega dos troféus, tradicionalmente realizada em abril, na Convenção Anual do Setor, teve de ser adiada por causa da pandemia, só acontecendo em novembro.

Os ganhadores foram apontados em pesquisa realizada pela GfK com mais de 3.500 varejistas independentes de todas as unidades da federação, por meio de questionário e entrevistas. Para a Abad, a premiação é uma forma de reconhecer o bom trabalho das empresas do setor no serviço prestado ao varejista cliente do Canal Indireto.

Os vencedores receberam o troféu das mãos do diretor da GfK, Fernando Baialuna, e do presidente da Abad, Emerson Destro. Também estiveram ao lado dos ganhadores os executivos e presidentes das filiadas estaduais da Abad. A Asdab esteve pelo seu atual presidente, Roberto Spanholi; do líder do Nordeste na Abad, o ex-presidente Antônio Cabral Filho; e o executivo da entidade, Emerson Carvalho.



Nas fotos, em destaque, Roberto Spanholi com Luís Pires; nas fotos abaixo, Antônio Cabral Filho com o troféu ganho pela Asdab, entre Emerson Carvalho e Emerson Destro, e nas outras duas, Luís e Toinho



REDEMIX ABRE LOJA E LANÇA O "VIVA ONDINA"

Por Litiane de Oliveira
FOTOS: Benneh Amorin e Léo Trindade

A RedeMix inaugurou no dia 3 de dezembro uma nova loja, em Ondina, e criou um movimento de resgate e fortalecimento de um dos principais bairros da cidade. A ação, batizada de Viva Ondina, marcou a abertura da unidade, localizada na Rua Adhemar de Barros, 392. A loja gera 120 novos empregos e oferta de mais de 10 mil itens.

A ideia deste movimento, segundo o diretor da empresa, João Cláudio Nunes, é mostrar a importância do bairro, seus personagens, principais histórias e pontos turísticos. "Abrimos mais uma loja de vizinhança. Temos este sentimento de pertencimento em cada região que atuamos e esta ação segue esta nossa linha de atuação. A Ondina está agora passando por

uma grande transformação, com revitalização da orla e novos empreendimentos, e nós queremos nos unir nesse movimento bacana de fortalecimento do bairro", disse ele.

Um portal com conteúdo exclusivo sobre a região foi lançado, contendo um roteiro com as opções de programações e passeios, gastronomia, clínicas, hotéis e outros pontos comerciais, além de opções de vivências, experiências afetivas e sensoriais, como andar de bike, locais para se assistir ao pôr do sol, tomar uma água de coco, comer acarajé.

"A Ondina tem uma bela praia, tem o carnaval, tem uma história rica e muitas opções de lazer. E agora também tem a RedeMix, ou seja, a facilidade de um supermercado próximo, voltado para as necessidades do



● A loja de Ondina mantém em suas instalações e equipamentos o padrão RedeMix de bom gosto e qualidade

cliente. Nosso foco é oferecer comodidade, segurança, conforto, serviço de excelência, ambiente acolhedor e preços acessíveis”, observa João Cláudio Nunes.

Para completar a celebração pela Ondina, a RedeMix também preparou ofertas exclusivas para a abertura da nova loja, em associação com referências do bairro. Para lembrar a beleza associada às Gordinhas, monumento ícone do bairro, a oferta será de alfazema. Já para ajudar quem gosta de praticar esportes na bela orla de Ondina, o isotônico Gatorade estará por um preço

especial. Para dar uma força extra para quem estuda na Ufba da Ondina, nada como um energético, que também estará em promoção. Já para quem quer curtir uma praia, que tal uma cerveja e batatinhas Pringles? Serão dezenas de produtos em oferta na loja.

Essa é a segunda loja da empresa inaugurada em 2020, que mantém os planos de investimento para o ano, apesar de todos os desafios da economia nacional. “Nos mantemos positivos numa retomada do comércio e seguimos um planejamento de expansão já bastante consolidado. A



● Na foto em destaque, os sócios Marcelo, o irmão Marcos, com a esposa Gerusa e Joãosinho. Nas demais, Joãosinho e Marcelo com Benneh Amorin e Horácio Alban; e com Shirley, Duda e Neto; e demais fornecedores

RedeMix cresce a partir de um modelo de negócio baseado em oferecer a melhor experiência para o cliente, com atendimento diferenciado, lojas modernas e de tamanhos aconchegantes”, aponta Nunes.

Um dos pontos fortes da nova loja é o reforço na campanha Compre Local, lançado de forma pioneira pela rede, no início da pandemia. A campanha já conta com cerca de dois mil produtores cadastrados e tem um impacto estimado em 50 mil pessoas em todo o estado. O selo Compre Local incentiva o consumidor a escolher produtos feitos na Bahia, destacando estes itens com sinalização especial nas lojas.

O salão de vendas da nova unidade, de 630m², traz um moderno design arquitetônico, com iluminação natural, e tem como um dos pontos fortes os setores de perecíveis, como açougue, padaria, laticínios e frios.

Além desta loja em Ondina, a RedeMix inaugurou em maio uma unidade no bairro da Pituba. Mantendo o planejamento de expansão e confiante na retomada da economia, a empresa já se prepara para inaugurar outras duas unidades em 2021. A primeira delas abre as portas no primeiro semestre, localizada no bairro da Vitória. A loja integra o projeto Vitória Boulevard, empreendimento imobiliário que terá um mix de serviços.



Por Benneh Amorin
TEXTO E FOTOS

ASSAÍ INAUGURA LOJA NO BAIRRO DE MUSSURUNGA, EM SALVADOR

O Assaí Atacadista inaugurou em novembro passado uma das suas maiores lojas no bairro de Mussurunga, em Salvador. Com mais de 13 mil metros quadrados de área construída e 6,2 mil metros quadrados de salão de vendas, a nova loja oferece mais de oito mil produtos, entre alimentos, bebidas, itens de higiene pessoal e limpeza, produtos de bazar, açougue, linha automotiva, pet, eletroportáteis, embalagens e descartáveis. A nova unidade também conta com 32 checkouts, incluindo seis caixas rápidos; espaço cafeteria e mais 395 vagas de estacionamento.

A loja de Mussurunga é a 16ª loja no

Estado da Bahia, a 178ª no país, onde a rede investiu R\$ 52 milhões e criou cerca de 600 empregos, entre diretos e indiretos. “A Bahia tem uma importância estratégica para os negócios do Assaí. Até 2017, o Assaí tinha apenas oito unidades no Estado. Em três anos, esse número foi dobrado e hoje, a Bahia possui a maior quantidade de lojas da bandeira na região Nordeste. Esse movimento reforça a nossa aposta no estado. Temos planos de seguir crescendo aqui, tanto na capital quanto no interior, entregando sempre a melhor opção de compra para os nossos clientes”, afirma Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista.

NOVA LINHA
Álcool 70% Minuano
O MOMENTO PEDE FORÇA.

- ✓ AÇÃO BACTERICIDA
- ✓ DESINFECÇÃO DE SUPERFÍCIES

PRODUTO INFLAMÁVEL

ANTES DE USAR SOBRE QUALQUER SUPERFÍCIE, TESTE EM UMA PEQUENA ÁREA.

CADASTRE E AUMENTE SUAS VENDAS.

COM AÇÃO BACTERICIDA, SUA FÓRMULA LIMPA E DESINFETA DIFERENTES TIPOS DE SUPERFÍCIES.

PARA MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE LINHAMINUANO.COM.BR

@LinhaMinuano

NOVA LINHA DE DESINFETANTES MINUANO

Eficiência e perfumação para todos os tipos de superfícies.

Além de ter **ação comprovada contra vírus, germes e bactérias**, a linha conta com óleos essenciais presentes na fragrância, que garantem um ambiente perfumado por muito mais tempo.

Minuano, eficiência que resolve.

ANTES DE USAR SOBRE QUALQUER SUPERFÍCIE, TESTE EM UMA PEQUENA ÁREA.
*Microorganismos testados: 2009-H1N1 Influenza A virus, Trichophyton mentagrophytes, Salmonella choleraesuis, Staphylococcus aureus, Pseudomonas aeruginosa, Escherichia coli e Vibrio cholerae ogawa.

Para mais informações, acesse linhaminuano.com.br

ALBANY

AUMENTE SUAS VENDAS COM A MARCA RECONHECIDA NO SEGMENTO DE HIDRATAÇÃO**

DERMATOLOGICAMENTE TESTADO

NOVO

NÃO RESSECA A PELE

HOMEM

ENTRE OS PRINCIPAIS PLAYERS, ALBANY É A MARCA QUE MAIS CRESCE EM VOLUME NA CATEGORIA DE SABONETES NOS ÚLTIMOS 12 MESES (28,6%)*

• MARCA REFERÊNCIA NO SEGMENTO MASCULINO**

*Fonte: Nielsen MOV 20 até maio | Retail Index | TOTAL BRASIL INA + INFC + CASH & CARRY **Fonte: pesquisa realizada pela Flora | JUL 2019

@linhaalbany

CADASTRE JÁ



O presidente Belmiro Gomes, juntamente com sua staff, desata a fita simbólica, dando por inaugurada a loja Assaí/Mussurunga, até agora a maior da empresa em Salvador

“O desenvolvimento do comércio local, nos últimos cinco anos, e o potencial econômico da região, sem dúvida, foram grandes impulsionadores para a construção dessa unidade. Estamos muito felizes por ampliar a nossa

presença em Salvador e poder atender não só os moradores de Mussurunga, mas também de bairros vizinhos, como São Cristóvão e Cajazeiras”, afirma Sandro Oliveira, diretor da regional Bahia do Assaí Atacadista.

BENA, DA MARILAN, PARTICIPA DA INAUGURAÇÃO

Bena, uma das mais ativas Key Account da Marilan, no Brasil, não perde uma inauguração dos clientes que atende. O Assaí é um deles. Portanto, no dia 11 de novembro ela estava lá prestigiando a abertura da loja de Mussurunga. Além de prestigiar, estava, também, trabalhando com dedicação na promoção dos produtos Marilan.

Nas fotos que enviou para a Super Revista, está com o presidente do Assaí, Belmiro Gomes, em destaque; e nas demais posa com a nossa querida e atenciosa Renata Kalil, e Anderson Castilho, diretor de operações do Assaí Atacadista (de paletó); e na seguinte com Nadja, compradora e a líder da loja de Mussurunga, Lílian.



DOM ***** MACEIDO

SERRA GAÚCHA

MACEDO ANUNCIA QUE A DISTRIBUIDORA MACEDO.COM ESTÁ TRAZENDO, DIRETAMENTE DA SERRA GAÚCHA, O VINHO QUE JÁ ESTÁ CONQUISTANDO O PALADAR DO CONSUMIDOR BAIANO

O VINHO SUAVE BORDÔ DOM MACEDO.



SUPERMERCADISTA,
RESERVE JÁ SEU
PEDIDO!

DOM MACEDO DISTRIBUIDORA DE
BEBIDAS
LAURO DE FREITAS – BAHIA
macedo@macedodistribuidora.com.br

71 9 8627-7757
71 3365-4659 | 71 3251-1955



HIPER UNIMAR DE AREMBEPE É UMA LOJA MUITO ESPECIAL

Por Benneh Amorin
TEXTO E FOTOS



ROQUE OLIVEIRA, ROQUINHO, MAIS UM SONHO REALIZADO



● Roquinho, com o tio, o diretor Benício, o secretário Waldy Freitas, o filho Brendon, e o vereador Jamelão, desatam a fita, inaugurando o Hiper Unimar

Enfim, Arembepe, Estrada do Coco, ganhou uma loja muito especial, que não deve nada às mais modernas encontradas no País. O empresário Roque Oliveira deu esse prazer aos moradores desta localidade camaçariense, que, na sua Aldeia Hippie, nos anos 60/70 foi visitada e curtida por personalidades e astros internacionais, entre os quais os roqueiros dos Rolling Stones, Mick Jagger e Keith Richards, a roqueira americana Janis Joplin; atores e cineastas Jack Nicholson, Richard Gere, Jessel Buss e Roman Polanski, além de brasileiros e baianos, como Rita Lee, Gilberto Gil, Raul Seixas, Novos Baianos, José Simão, como nos conta o livro “Anos 70 Bahia” dos baianos Sérgio Siqueira e Luiz Afonso Costa.

Arembepe, que na língua Tupi-Guarani significa “aquilo que nos envolve”, ganhou também o Hiper Unimar Atacado, que é uma loja envolvente e acolhedora, com amplo estacionamento, corredores entre gôndolas largos, que facilita bastante o movimento, e uma gama de produtos, os mais diversos, onde se pode comprar tanto no varejo, quanto no atacado. Na realidade é uma loja do sistema cash & carry. A inauguração ocorreu no dia 17 de dezembro do ano passado e os fornecedores, autoridades e convidados foram recepcionados por Roque Pereira de Oliveira, Roquinho, que não cabia em si de felicidades; o filho Brendon, que trabalha na empresa; e o diretor geral da rede, Benício Couto.

A inauguração do Hiper Unimar Atacado realizou o sonho do empresário Roquinho, que é especialista em abrir lojas no Litoral Norte da Bahia, especialmente na Costa de Camaçari, no município de Camaçari, onde começou com a loja de Barra de Pojuca. Na inauguração o prefeito Elinaldo Araújo, acompanhado de autoridades municipais, ex-vereador, Gilvan Souza, secretário Waldy Freitas, vereador Jamelão, entre outros; estava também radiante, pela audácia e competência do empresário camaçariense, que, até o momento, culminou todos os investimentos para o município, gerando emprego e renda.

Elinaldo Araújo, assim ele se manifestou: “Vejo a inauguração dessa loja com muita felicidade! Roquinho é um amigo nosso, filho da cidade, uma loja com investimento de R\$ 22 milhões, gerando 250 empregos para a comunidade e essa loja vai fortalecer Arembepe e a região. Agradecer a Roquinho e ao grupo Unimar. A nossa costa merecia um atacado como esse, que chega para somar na arrecadação e fortalecer a economia da nossa cidade”.

Radiante, Roquinho falou para a Super Revista: “Arembepe é para mim uma realização, assim como foi em Barra de Pojuca, quando inauguramos a matriz, em 2009. Falaram que eu era louco, quando fiz uma mega estrutura. Barra de Pojuca se desenvolveu e cresceu muito, e a cidade e as localidades circunvizinhas me abraçaram, o que muito me motivou para abrir essa unidade de Arembepe, além das outras”.



● F 1 - Roquinho com o prefeito Elinaldo Araújo (2º da esq) e outras autoridades de Camaçari; F 2 - Com familiares, amigos e Benício



ROQUINHO RESSALTA PAPEL DA ABASE

Além do prazer de ter aberto mais uma loja diz que realiza mais um sonho: “É um prazer imenso em inaugurar uma loja nova, feita do nosso jeito! Mais uma loja Hiper Unimar! A rede já tem 5 lojas, com essa, e temos mais novidades para ser divulgadas. Atendendo a comunidade da região de Arembepe e da Estrada do Coco, onde 250 empregos são para o pessoal local”, disse.

Para ele, ser supermercadista é uma felicidade, está em seu DNA. “Está em minha veia, veio de meu pai, e do meu irmão, em Praia do Forte, onde tem duas lojas, o Mix Oliveira. Estou muito realizado, e quero que o pessoal de Arembepe me abrace como o pessoal de Pojuca e Itacimirim me abraçaram, para que eu possa desenvolver esse trabalho. E uma coisa que vou te falar, demos oportunidade para 250 famílias, gerando empregos e, o que é mais importante, são todos daqui, apenas 20 a 25 pessoas de cargos maiores, são de fora, mas o resto todo é daqui de Arembepe. O pessoal tem me agradecido pela oportunidade, e preciso que eles me abracem para desenvolver um bom trabalho”.

Falando do diferencial dessa loja ele afirmou:

“Essa loja estava sendo algo muito esperado! A Unimar, modestia à parte, nessa região, é muito conhecida e vem fazendo um trabalho há muitos anos e estou aqui para abraçar essa comunidade, para desenvolver um excelente trabalho”.

A história de empreendedor de Roquinho começou com um pequeno comércio em Jauá, depois uma mercearia, logo após, um mercadinho, depois foi para Barra de Pojuca, onde as coisas começaram a crescer, com uma loja pequena e depois um hipermercado, com lotéricas e farmácias, algo, na época, muito carente na região.

A loja de Arembepe é no sistema cash & carry, atacado e varejo, que Roquinho abriu os olhos ao participar da Abase, fazendo parte, atualmente, da sua diretoria e comentou: “As pessoas que não conhecem o trabalho da Abase estão perdendo muito, pois estão perdendo a oportunidade de crescer e conhecer muitas coisas. Eu abri meus horizontes quando resolvi participar da diretoria da Abase e encontrei muitas oportunidades para desenvolver esse trabalho no ramo de supermercados”, ressaltou.

Benício Couto, diretor-geral da Rede Unimar,



● F 1 - Roquinho com a esposa e os quatro filhos;
 ● F 2 - Alexandre com colegas de trabalho anima com gritos de guerra e batucada no momento da entrada dos clientes

declarou: “É uma satisfação muito grande em abrir esta quinta loja. Primeiro agradecer a Deus, dois, três anos atrás, quando abrimos a loja do Limoeiro, dissemos que cumpriríamos com o nosso plano de expansão e planejamos essa loja de Arembepe, localidade que estava carente de um estabelecimento desta magnitude”.

Acrescentou: “Estamos trazendo mais de 14 mil itens, empregando mais de 250 pessoas, com o compromisso de serem todos aqui da região de Arembepe, aliás, como já fizemos nas duas de Barra de Pojuca, Radial B e Limoeiro, na sede do município. Por isso, estamos felizes e gratos pela forma que todos dessas comunidades têm nos recebido”.

Falando da sua amizade com Roquinho, o diretor-geral disse que o relacionamento é muito mais do que o vínculo de empresário e colaborador. “Costumo dizer que Roque não é meu patrão. Frequentemente nos chamamos de irmão e às vezes a gente até se policia. Portanto, nossa amizade extrapola a questão laboral, e nos consideramos como se fosse da mesma família. A mesma relação tenho com Brendon, filho de Roquinho, que cuida da parte comercial da empresa”, salientou Benício.

Brendon Oliveira, filho de Roquinho, responsável pela parte comercial da empresa, também falou da sua alegria e satisfação em trabalhar na Unimar. Acompanhando o pai desde pequeno, ele ingressou na empresa e hoje trabalha no estratégico setor comercial. “Estou muito feliz em estar aqui, não somente como filho, mas, principalmente, como colaborador. Como filho, é uma alegria para mim, participar dessa história vitoriosa do meu pai e sentir a sua felicidade em progredir e gerar emprego e bem-estar para centenas de famílias. Como executivo do grupo, procuro dar o meu melhor e desenvolver uma parceria ganha ganha com fornecedores e a Unimar”, finalizou Brendon Oliveira.

Flashes de Roquinho, Benício, Brendon e equipe com alguns fornecedores que se fizeram presentes

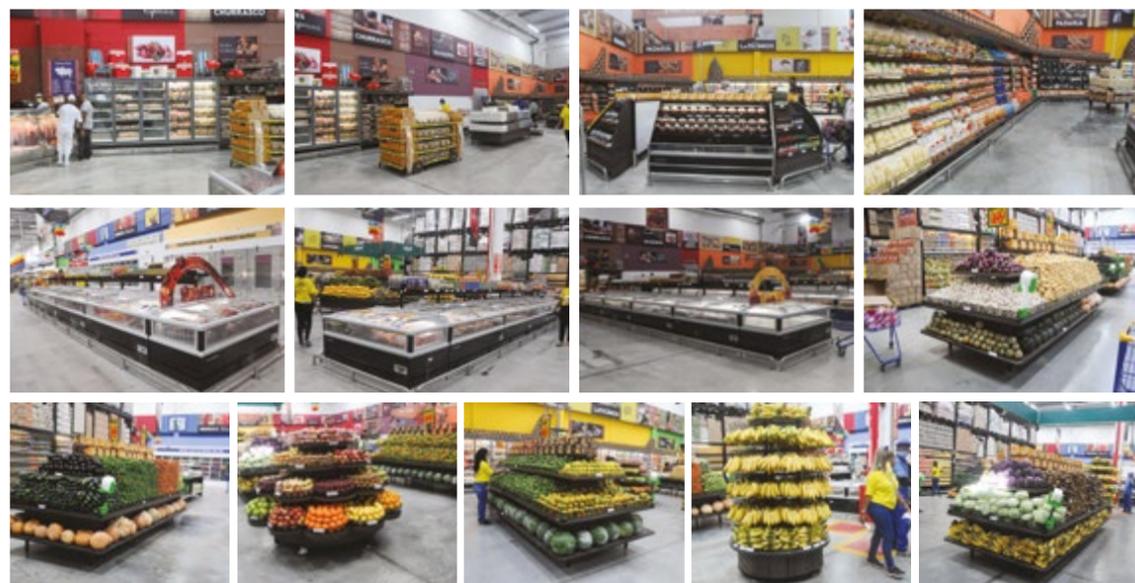
FORNECEDORES PRESTIGIAM

A parceria do Hiper Unimar Atacado com os fornecedores foi forjada no compromisso da transparência, do respeito, da amizade e do ganha-ganha. Por isso, muitos deles fizeram questão de prestigiar a inauguração da loja de Arembepe, para parabenizar Roquinho, Benício e Brendon, pessoalmente.

Essa relação, Roquinho define assim: “A parceria funciona da seguinte forma: Fornecedores e clientes. A gente precisa comprar para poder vender. Para a gente poder comprar bem, precisamos da parceria com os fornecedores, e parceria com nossos clientes, para oferecer produtos de qualidade a preço competitivo”.



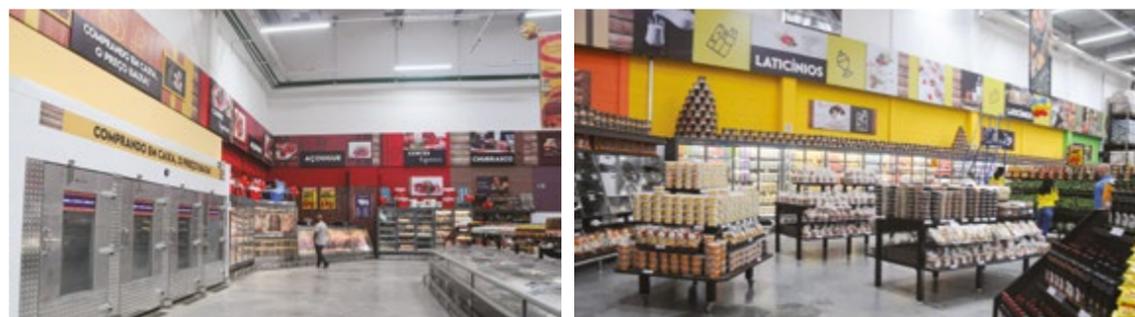
● Nas fotos dessas duas páginas, flashes da participação dos fornecedores, na solenidade de inauguração do Hiper Unimar Atacado, localizado na comunidade de Arembepe, na Estrada do Coco, em Camaçari



AREMBEPE GANHA LOJA MODERNA, AMPLA, CONFORTÁVEL E BOM MIX DE PRODUTOS

A loja de Arembepe tem 2.500m² de salão de vendas e foi construída em um terreno de área total de 8.000m². A loja opera no sistema cash & carry, que permite ao cliente comprar tanto no sistema de atacado, quanto varejo. O Hiper Unimar Atacado, de Arembepe, é loja supermoderna, climatizada, com amplo espaço entre as gôndolas, características que dão excelente conforto para os clientes.

O layout da loja é bem funcional, com a disposição das seções bem ordenadas, o que facilita bastante o trânsito e circulação dos clientes pelas dependências do supermercado, durante as suas compras. A sinalização e a iluminação são outros itens que chamam a atenção, a primeira bem indicativa e a segunda, deixa a loja com boa luminosidade. Na área externa, esses clientes contam também com amplo estacionamento.



● No Hiper Unimar Atacado de Arembepe foram utilizados o que há de melhor e mais moderno nos mobiliários e equipamentos

Multiplique suas vendas nesta Páscoa com a Terroir do São Francisco



Abasteça e gire seu estoque com a qualidade dos vinhos da vinícola Terroir do São Francisco e brinde as boas vendas!

Contato:

pedidos@jmmartins.com.br

(71) 99107.4162

(71) 99107.4044

(71) 99107.4718

JM MARTINS
REPRESENTAÇÕES LTDA.

TERROIR
DO SÃO FRANCISCO
VALE DO SÃO FRANCISCO
BRASIL

BEBA COM MODERAÇÃO.

HEINEKEN 0.0% E AMSTEL LAGER SÃO OS FOCOS DA EMPRESA PARA 2021

Por Eraldo Alves
FOTOS: Divulgação

Marcos Brandli, diretor de Vendas Key Account OFF Premise, do Grupo Heineken no Brasil, em entrevista à Super Revista, disse que o grupo neste verão tem como foco desenvolver a Amstel que chega com força nas lojas e continuará promovendo a Heineken 0.0% nas regiões onde já está presente.

Super Revista - O que o **Grupo Heineken** tem para apresentar aos seus consumidores no Verão de 2021?

Marcos Brandli - Na região da Bahia, nosso foco para este verão está em desenvolver **Amstel** que chega com força nas lojas do AS (Autosserviço) para oferecer uma proposta de cerveja com qualidade internacional, por ser nascida em Amsterdam, dentro do segmento mainstream. Além disso, continuaremos ainda mais fortes promovendo a **Heineken 0.0%**, lançada no segundo semestre de 2020, nas regiões onde já está presente, com o objetivo de oferecer aos consumidores novas ocasiões de consumo, sem deixar de lado um estilo de vida equilibrado e sem abrir mão do sabor, seguindo a mesma receita já consolidada em mais de 50 países no mundo. Outra iniciativa importante é da marca de cerveja **SOL**, que anunciou a sua produção com energia solar. A novidade contou com a divulgação do cantor Vitor Kley, e a produção neste novo formato já se iniciou neste ano.

SR - Qual é a perspectiva para o setor de bebidas e refrigerantes em 2021?

MB - Para este ano é preciso considerar ainda os impactos da pandemia da Covid-19, como as movimentações no mercado e mudanças no comportamento dos consumidores, que estão buscando mais informações e posicionamento das empresas e se tornando cada vez mais exigentes na hora decisiva de compra. Em 2021, acreditamos no crescimento do segmento premium com as marcas **Heineken**, **Eisenbahn** e **SOL** além da penetração positiva do segmento de mainstream, com **Amstel** e **Devassa**. Entretanto, acreditamos que, além da venda tradicional dos nossos produtos, 2021 chegou para nos desafiar ainda mais digitalmente e vamos continuar focando em tecnologia e inovação para gerar valor e oportunidade de compra para os nossos consumidores, promovendo experiências e conexões que

CERVEJA LAGER



demonstrem todo o cuidado que temos com toda a sociedade de ponta a ponta, desde o nosso colaborador até o consumidor final.

SR - Qual é o diferencial do **Grupo Heineken** das outras empresas?

MB - Nós nos diferenciamos do mercado, principalmente, pela qualidade de nossos produtos, característica de nosso portfólio que também é um dos principais valores da companhia. Nós buscamos inovar constantemente, melhorando os processos de produção de nossas cervejas e o resultado desse trabalho é um portfólio de produtos com ingredientes 100% naturais, livres de conservantes e antioxidantes em todas as categorias. Além disso, a nossa marca mãe – **Heineken®**, carrega a mesma receita e nível de qualidade desde 1873, e guia as demais marcas do nosso portfólio para que sigam a mesma qualidade, mas mantendo as particularidades e estilos de cada uma. Por meio de nossos produtos, nós geramos conexões entre as pessoas e nos fazemos presentes nos momentos de celebração.

SR - Qual é a avaliação do ano de 2020 com o surgimento da pandemia do coronavírus?

MB - O ano de 2020 foi bastante desafiador, mas também de muito aprendizado. Para nós, do **Grupo Heineken** no Brasil, o respeito e a segurança das pessoas vêm sempre em primeiro lugar e, por isso, definimos as estratégias de atuação focadas em três principais pilares: foco em cuidar das pessoas como prioridade; em segundo lugar a sustentabilidade do negócio neste momento e, por fim, a gestão do negócio para o pós-pandemia. Nós nos aproximamos de nossas famílias, mesmo que à distância, fizemos parcerias inovadoras, nos adaptamos com mais agilidade do que nunca e aceleramos processos que já estavam acontecendo, movimentos que nos permitiram continuar colocando nossos valores na prática, mesmo em um cenário de incertezas. Lançamos a **Heineken**

0.0% para oferecer novas ocasiões de um consumo mais equilibrado de cerveja e ampliamos a nossa conversa sobre consumo equilibrado de álcool por meio da nossa plataforma **Day After Project**. Além de lidarmos com novas urgências, o momento ocasionou uma aceleração na mudança de comportamento dos consumidores, que já vinham buscando por mais comodidade e autonomia no momento da compra, mas tornaram os canais digitais de venda sua principal opção. A forma de relacionamento com fornecedores, clientes e colaboradores também ganhou novos formatos e teve a tecnologia como uma aliada. Para este ano, seguiremos com o intenso cuidado e intenso respeito com as pessoas como prioridade, investindo no País, aumentando nossas operações locais, gerando empregos e esperamos alcançar o lar e o copo de cada brasileiro por meio dos nossos produtos e promovendo a conexão entre as pessoas.





Por Benneh Amorin
TEXTO E FOTOS

● A Macedo.com Distribuidora dispõe de amplas instalações para armazenagem dos mais de 300 itens que comercializa

MACEDO.COM DISTRIBUIDORA, 30 ANOS DE BONS SERVIÇOS PRESTADOS AOS SEUS CLIENTES

Noilton Macedo da Paixão. Esse é o nome do empresário que há 30 anos está no mercado de atacado e distribuição de bebidas em Salvador e Região Metropolitana, através da Macedo.com Distribuidora de Bebidas e Alimentos Ltda. Ele começou pequeno lá no bairro de Portão, em Lauro de Freitas, e, com muita persistência e trabalho, é, hoje, um dos mais importantes distribuidores de bebidas da Bahia, tendo entre os seus carros-chefe os Aguardente Pitú e Cachaça 51.

De Portão, o negócio cresceu e ele transferiu a empresa para um espaço maior, lá no populoso bairro de Itinga, também em Lauro de Freitas. Hoje a Macedo.com Distribuidora continua em Lauro de Freitas, porém, no bairro de Vida Nova, em instalações amplas e bem equipadas em uma área de mais de 11.000m², sendo que o Centro Distribuidor tem 1.600m², com 11 posições porta-pallets. Lá, ele pode atender melhor aos seus 2.500 clientes ativos, com eficiência e agilidade.



● Noilton Macedo, homem cristão, perseverou, fundou e consolidou a sua empresa e, hoje, é um dos principais distribuidores de bebidas de Salvador, tendo em seu portfólio ícones como Pitú, Cachaça 51 e, agora, o Vinho Dom Macedo

Nascido há 50 anos, aqui mesmo em Salvador, no subúrbio soteropolitano, e proveniente de família humilde, Macedo, como é mais conhecido, desde cedo trabalhou muito, perseverou, com um único objetivo: ter o seu próprio negócio.

Com muita luta e fé em Deus conseguiu se estabelecer no ramo de venda de bebidas, no atacado e distribuição, culminando com a fundação da sua própria distribuidora, que hoje está bem estruturada e consolidada.

A Macedo.com é uma distribuidora multimarcas, tendo hoje em seu portfólio, um mix de 300 produtos, sendo os carros-chefes, a Aguardente Pitú e a Cachaça 51. Trabalha também com a linha de vinhos da Scopel, mas ele acaba de lançar a marca própria Dom Macedo.

Noilton Macedo atribui o seu sucesso, principalmente ao bom relacionamento com os seus clientes, com atendimento personalizado e de excelência e, principalmente, à sinceridade com que relaciona com eles: “A gente vende e entrega o produ-

to sem falcatuas e mentiras”, faz questão de frisar.

Homem de trabalho, Noilton Macedo, torcedor do Bahia, tem na família e na empresa, que emprega 60 colaboradores, a sua realização. Casado

com Analice Araújo Santos da Paixão, que é seu braço direito na empresa, tem como fruto dessa união dois filhos, Letícia, 22 anos, estudante de Medicina, e Âtila, 15, cursando o ensino médio.



● Noilton Macedo com a equipe administrativa e financeira da Macedo.com, ao lado da esposa Analice e das colaboradoras Denize e Heloisa



ESTRUTURA PARA ATENDER BEM AOS SEUS CLIENTES

Para atender com excelência seus cerca de 2.500 clientes ativos, a Macedo.com dispõe de excelente estrutura física de armazenagem, com um Centro Distribuidor com 11 posições porta-palletes, com rampas apropriadas para recebimento e expedição de mercadorias,

operacionalizada por uma bem treinada equipe de funcionários (foto abaixo). Possui frota própria de caminhões e carretas, que fazem entregas aos clientes, depósitos e redes de supermercados de variados tamanhos, “pequenas e grandes redes”, ele ressalta.



● Abaixo, a dinâmica e operosa equipe que atua no Centro Distribuidor da Macedo.com Distribuidora, sendo da direita, Nilson, Rafael, Alan, Jean, Dadai, Damião, Jailton, Neto e Jailson



O Vinho Dom Macedo, que aos poucos vem conquistando seu espaço no mercado e no coração dos baianos, é o novo desafio de Noilton Macedo para incrementar e diversificar o seu negócio. O produto nasceu a partir do seu sonho de produzir, para lançar no mercado, um produto de qualidade que pudesse fazer parte do cotidiano das pessoas apreciadoras dos bons vinhos. Foi assim que nasceu o Vinho Dom Macedo Bordô.

Macedo está confiante no sucesso do seu produto, pois como ele mesmo afirma: “É um produto diferenciado, feito com carinho e qualidade, o que o transforma em um vinho suave, leve, não muito doce e que, por isso, encanta ao primeiro gole”.

Segundo ele, o Vinho Tinto de Mesa Dom Macedo traz o puro sabor da uva bordô. “Elaborado a partir das uvas bordôs de cor rubi intenso. Possui notas de frutas vermelhas, leve na boca e com final frutado, no nariz, além de apresentar aroma de frutas maduras”, explica.

Noilton Macedo aproveita para dar uma dica: “O Dom Macedo é um vinho ideal para acompanhar carnes vermelhas, massas, grelhados, queijos. Servir a uma temperatura entre 11 a 14”. O Vinho Dom Macedo é produzido na Serra Gaúcha e pode ser encontrado tanto nas grandes redes, quanto nos pequenos varejos.





Por Benneh Amorin
TEXTO E FOTOS

GRUPO DE REPRESENTANTES SE CONFRATERNIZA NA CASA DE FRED

Foi um evento muito agradável, o almoço de confraternização do Grupo de Representantes, acontecido no elegante e requintado restaurante Casa de Fred, localizado na Rua Prefeito Fernando José, uma transversal da Avenida Jorge Amado, no bairro de Pituáçu, em Salvador. Os associados do Grupo de Representantes aproveitaram a oportunidade para fazer um balanço das atividades do ano de 2020, além de traçar as perspectivas e estratégias para enfrentar o ano de 2021.

Para acompanhar com mais eficácia todos os planos traçados, foi eleita

uma comissão, que terá o objetivo de acompanhar o cumprimento das metas. Essa comissão, eleita pela maioria, que classificou os cinco mais votados, ficou assim composta: Beto Martins, César Martinez, Fernando Mota, Rodrigo Duarte e Jorge Garcia.

O Grupo de Representantes tem o objetivo não só de confraternizar e cultivar a amizade entre seus membros, mas o de reivindicar e propor soluções que melhorem a vida do representante comercial. Com essa finalidade eles estão em contato com autoridades para encaminhar os seus pleitos.



ALMOÇO NA ENOTECA SALVADOR



A Enoteca Salvador, lugar superaprazível, na Praça Alexandre Fernandes, 90, no Garcia, foi palco do almoço do Grupo dos 21, no dia 30 de outubro do ano passado. O agradável encontro, na companhia de diletos amigos, foi regado a bons vinhos e uma comida apetitosa, com o atendimento de excelência do sommelier e winehunter, César Mauro. Lá, estavam pelo Grupo de Representantes, Garcia, Fernando Mota, Daltro, Leninho, Marcos, Waltinho, Walter, Rodrigo, César, Beto, Cássio, Cabanelas, Benneh e Seixas.

MIXBAHIA SORTEIA 7 MOTOS E 1 AUTOMÓVEL ENTRE CLIENTES

Por Benneh Amorin
TEXTO E FOTOS



As fotos registram o momento de alegria dos associados e flashes de como aconteceu o sorteio, coordenado pelo gestor Cássio Rocha

A Rede MixBahia fez o sorteio da sua premiação “Fim de Ano Premiado MixBahia”, no dia 19 de dezembro, na sua loja de Monte Gordo. Lá estavam presentes acompanhando o sorteio dezenas de associados que têm lojas em Salvador, Dias D’Ávila, São Sebastião do Passé e Camaçari. A promoção aconteceu no período de 25 de setembro a 13 de dezembro de 2020, oportunidade em que, com o acompanhamento de auditores foram realizados os sorteios.

Os ganhadores foram: Cliente – Mariano G. de Souza – Loja Cajazeiras V – Prêmio – Um Fiat Mobi 0 Km. As seis motocicletas saíram para: Ana Heloisa Sampaio – Loja Pituba/Salvador; Jorge C. de Souza, Loja Dias D’Ávila; Jadson Siqueira Reis

– Loja Santo Antônio/Salvador; Maria da Conceição L. – Loja Federação; Naiara P. de Oliveira – Loja São Sebastião do Passé; e Nélia Maria F. Vitorio – Loja Federação/Salvador. Todos os prêmios já foram entregues aos respectivos ganhadores.

Cássio Rocha, gestor do MixBahia disse: “Um grande resultado! Quando a gente planeja e encontra os parceiros ideais para fazer uma campanha como essa é sempre sucesso! Nós da MixBahia e os associados ficamos muito felizes, e hoje chega ao fim. Iremos realizar o sorteio e premiar o nosso cliente com seu prêmio natalino. Foram seis motos, um carro e vales-compra na loja! A ideia é que todo cliente seja brindado na loja e presenteado com um brinde de final de ano!”



NOTAS,
ANIVERSÁRIOS,
CONVÊNIOS, GUIA
DOS FORNECEDORES

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

- | | |
|--|--|
| 01 Isadora Ribeiro de Araújo
COM DE ALIM ISR DE ARAÚJO | 17 Derivan dos Santos Andrade
DERIVAN DOS SANTOS ANDRADE |
| 01 Joazoto de Oliveira Brandão
COM DE ALIMENTOS BRANDÃO ARAÚJO | 18 José Orlando Alves dos Santos
MIX OLIVEIRA SUPERMERCADO |
| 02 Antônia da Silva Araújo Brandão
COM DE ALIMENTOS BRANDÃO ARAÚJO | 19 Ananias Ramos Ferreira
REDE VIDA SUPERMERCADO |
| 02 Sandra Nunes de Oliveira Lemos
MEGA BOM ATACAREJO | 19 Andréa Almeida Ribeiro Araújo
SUPERMERCADO LOGOS |
| 03 Elis Mariana Carvalho
CARVALHO FARIAS COM. E REPRESENTAÇÕES | 21 Francisco Snoeck
LOGIC SOLUÇÕES LOGÍSTICAS |
| 03 Josiel Moura Martins
J.M. MARTINS REPRESENTAÇÕES | 21 Ruderval G. de Oliveira Júnior
MRVC REPRESENTAÇÕES |
| 09 Jorandi de Jesus Santana
RIBEJO MERCADINHO | 22 Ione Pereira dos S. Santos
M. P. S. COMERCIAL |
| 10 Carlos Roberto Cruz de Almeida Filho
A & C MINIMERCADO COMÉRCIO DE BEBIDAS | 22 Maria Valdelice do Rosário Silva
DIST. DE ALIMENTOS DOCE PREÇO |
| 11 Ilarino Gomes da Silva
GBOM COMÉRCIO ALIMENTÍCIO | 22 José Clóvis Vieira
SUPERMERCADO FAMÍLIA |
| 12 Eron Passos
PASSOS & MAGALHÃES | 24 Adalto Casagrande
SUPERMERCADOS CASA GRANDE |
| 12 Valfrides Tadeu de Freitas
DISBRARROZ | 24 Maria de Lourdes V. Silva
COMERCIAL DE ALI. RIO IMPERIAL |
| 14 Drielle Souto Dias
SOUTO DIAS COM IMP EXP DE ALIMENTOS | 25 Florisbaldo Sousa Santos
FLORISBALDO SOUSA SANTOS |
| 14 Hebert Moreira Dias Júnior
SOUTO DIAS COM IMP EXP DE ALIMENTOS | 25 Maria Natividade
MARIA N. SANTANA DA SILVA |
| 14 José Wlodkovski
GUANABARA IND. QUÍMICAS | 26 Messias José de S. Rodrigues
PHYTOPÃO IND. E COMÉRCIO |
| 14 Luciano Rodrigues da Silva
RONDINELI & RODRIGUES | 27 Demétrio M. Moreira
MERCADINHO PREÇO BELO |
| 16 Jocival dos S. Andrade
DEPI COMÉRCIO DE ALIMENTOS | 27 Edinaldo Araújo Mota
GIRO REPRESENTAÇÕES |
| 17 Jam Altes Fonseca
ARMAZÉM TOP ALTO | 29 Alane Lemos Costa
LIMIAR IND. E COM. DE ALIMENTOS |
| 17 José Aderlei Lima Souza
SUPERMERCADOS SHOINIX | 30 Andréia Carla O. Sousa
PÃO E MAIS COM. ALIMENTOS. |
| 17 Soraya Cardoso de S. Lapa
COMERCIAL DE GÊNEROS ALIM. MAIS | 31 Carlos Alberto T. da Silva
SCALA ASSE. & REPRESENTAÇÕES |

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) 3358-2279 – 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 ANCHIETA 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 – Aquarius), 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@colegiosaopaulo.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 Doria Pessoa - (71) 3176-4173 - valton@pessoaepessoa.com.br - www.pessoaepessoa.com.br

DESENBÁHIA - Linhas de Financiamento ao Público Supermercada - 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

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

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 W. Potrich • Tel: (71)

3028-0891/ 99189-0891 – Lauro de Freitas/Ba • girolato@gmail.com.

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

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

Araújo Mateus - Eduardo Mateus Filho (71) 3507-3655 • eduardo@araujomateus.com.br • www.araujomateus.com.br • Produtos: Bacalhaus, 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.

Happy Day Bomboniere - André Luiz Borges Santos • (71) 3234-4757 • andreborges67@hotmail.com • Produtos: Artigos de bomboniere e bebidas.

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 - Carlos Maia (73) 3528-0076 Fax: (73) 3525 6688 • inbahia@veloxmail.com.br • Produtos: Cera Ingleza, Bettanin, Kanechon, Cottonbaby, Hidratty e tratty.

Johnrégis Com. Distr. e Representações - Contato: Paulo Régis Telefone: (71)

Mega Pack - Contato: Ana Maria Pinto Cerqueira - Tel: (75) 3023-9600 – contato@megapackemb.com.br • Produtos: Embalagens Descartáveis.

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.

3381-5736 • Fax: (71) 3381-5736 • pcregis@veloxmail.com.br • Distribuição das linhas: Havaianas, Bettanin, Pilhas Panasonic, Minuano, Albany, Copag, Lâmpadas Artek, Milharil, Itambé.

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 - Produtos: Alimentícios, Limpeza, Higiene Pessoal.

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

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: Marcos Barbosa Marques • Tel: (75) 2101-5500 • Email: marcosmarques@brasfrut.com.br • Produtos: Polpa de Frutas, vegetais congelados, sobret de açaí..

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.

Campanella - Responsável: Santino Rodrigues - Tel: (71) 3451-3936/1623 - E-mail: ssa.campanella@gmail.com - Produtos: Queijos, lorgurtes, Suco de uva, mel.

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

Frigorífico Saudali - Contato: Weber Vaz de Melo • Tel: (31) 3819-2200 Fax: (31) 3819-2222 • E-mail: Eduardo@saudali.com.br / Cibele@saudali.com.br • Produtos: Suínos in natura e derivados industrializados.

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

Guanabara Indústrias Químicas - comercialguanabara-ba@hotmail.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, Parafina, Desod. Líquido Rubi, Tira Manchas Bless, Sachets perfumados Rubi.

Gujão Alimentos - Dário M. de Oliveira - (75) 8106-9930 • darioneto@gujao.com • www.gujao.

ATAcado / DIStRIBUIDOR

DIStRIBUIDOR

INDÚSTRIA

com • Produtos: frango congelado.

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

Indústrias Anhembi - Q'boa - Michael Oliveira (71) 2109-7999/ 7546-0418/ (71) 9213-2586/ (11) 97546-0418 • michael.oliveira@anhemi.ind.br • Produtos: Água Sanitária, Alvejante Perfumado, Alvejante com Detergente, Amaciante e multiuso.

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 .

Larimel Indústria e Comércio Ltda. - Fabricação de compostos e derivados de Mel de Abelhas• gerencia@larimel.ind.br • 75 3622-3260 / 75 3622-5759 / 75 99134-4065

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

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.

Mico's - Tel: (71) 3622-2395 • Produtos e Serviços: Produção e comercialização de Snacks de

milho marca MICO's, Batata palha Slight, batata Crony, snacks de trigo marca Peticitis, creme e gel dental Active, refresco em pó marca Sullper, Bebida mista Sullper, Fraldas descartáveis Active.

Socôco - Paulo Roberto Gomes • (82) 217-5614/71 • claudio.sococo@uol.com.br • Produtos: leite de coco, coco ralado, água de coco, doce de coco etc.

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

Veneza - Coop. Agropec. do Norte do Espírito Santo - Laércio Lavanhole (27) 3752-8888 . veneza@veneza.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-Usado Amaciante.

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@protonistemas.com.br • www.protonistemas.com.br • Representações: Software ERP, Software para Supermercados, Software para gestão de armazenagem, Consultoria Logística e Adm.

Scala Assessoria e Representações - Israel Souza (71) 3450-0848 • scalaassessoria@gmail.com • Serviços Prestados: Terceirização de mão-de-obra.

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.

WF Eventos - Fábio • (71) 3257-4756, (71) 99628-3920 • fabiobaiao@wfpromo.com.br • Serviços: Marketing Promocional, produção de eventos, locação de material promocional, locação de equipamentos audiovisuais, comunicação visual.

Belas Marcas Representações - Salvador/Ba - Contato: Fernando Hora (71) 3382-4196 belasmarcasrepresentacoes@uol.com.br - Representações - Grupo Maratá - Catafesta Sucos e Vinhos, Açúcar Petribu, Carta Fabril e Charque Favorito.

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 - Manuel Cabanelas (71) 3357-4848 e (71) 3082-4848 • cabanelas@terra.com.br • Representações: Fábrica de Biscoito Tupy (Biscoitos, Massas), Coopnorte/Veneza (queijo, leite, iogurte), Termoplast Embalagens (sacolas plásticas, bobina, filme), Sâmara (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).

Creditar Representações - Contato: Tenysson Lima • Tel.: (75) 9 8229 6653 - creditar.vendas@gmail.com - Local: Feira de Santana/BA • Produtos: Representadas: Leitissimo S/A; Rofran Foods Ltda S.P.; Rodolphi Parma SPA Itália; Laticínios Aviação. M.G.; Acetona Juliana Ltda. BA; Doces Colônia Ltda. BA; Bahiapalm Ltda. BA.

D & R Representações - Derivaldo Pinto Oliveira • Tel: 71 3358 3539 e (71) 3358-3462 derepresentacao@hotmail.com • Produtos: Arroz Coradini; Macarrão Vicari; 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, ímãs de geladeira e bobinas. Caixas: Pizza, torta e diversas.

Disbrarroz - Distribuidora Brasileira de Arroz Ltda. - Valfrides Tadeu de Freitas (71) 3341-1809 • disbrarroz@terra.com.br • Representações: arroz Saman, feijão Kicaldo, óleo de girassol Angel, composto de girassol Campeoncito, sacos para lixo Limpeza Pura

Ferball Tecnologia - Contato: Jeferson Dala Riva - 41.3146-5073 / 99963-0726 / 99725-7400. Produtos e Serviços: desenvolvimento de softwares que atua no ramo de agronegócio, na rastreabilidade do FLV (frutas, legumes e verduras) na parte técnica do campo, partindo desde o produtor rural até chegar ao distribuidor e varejista. Para o varejista, softwares para controle de qualidade, check-list, ferramentas para extermar ao consumidor final a procedência do produto.

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

Fernando J. Goulart Mota Repres.Ltda. fmo-tagoulart@yahoo.com.br • Celular - (71) 99192-7559, (71) 99959-7559 • Pabx (71) 3374-3365 • Representante da Cooperativa Pindorama , Apis Jordans , Euroalimentos

(Castanha de Caju), Ilpisa / Sunny (Valedourado - Alimba) e Exportadora Florenzano (Castanha do Pará).

Giro Representações Ltda. - Tel: (71) 3335-1001 - Contato: Edinaldo Araújo Mota - Cel. (71) 9608-7037 - E-mail: giro13.rep@gmail.com - Produtos: Suíno resfriado (carcaça) Suíno cortes congelados (pencil, costela, carré e bisteca). Frangos e cortes congelados. Salgados, defumados, embutidos e pescados.

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, antimofo, tira manchas, cera líquida.

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

Jaceli Comércio e Representações Ltda. - Contato: Célio Carvalho • Tel: 71 3251-4747 Fax: 3013-3167 • E-mail: jacellitda@gmail.com / jacellitda@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.

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), Italac, Nutriday e Biscoitos Capriche.

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

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) 3240-4048 • Produto: Bello Charque, Cooperativa Arrozeira Extremosul, Laticínios Passa Quatro, Laticínios Bela Vista, Laticínios Curral de Minas.

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

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 • marcoswinitis@hotmail.com.br • Produtos e Serviços: Palmito Natuvalle, Guarathon, Azeitonas Diza, Dentalclean, Lâmpadas Golden, Babyloo.

Original Marcas - Roberto Garrido • Telefax:(71) 3016-2020 / 99633-6060 • originalmarcas@terra.com.br • Representações: Laticínios Nosso (queijo reino Milano e Palmyra, manteiga Milano, minas padrão Milano), ADM do Brasil (óleo Concorde e óleos especiais Vitaliv 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 Cainhoas (Papel Higiênico Fofinho), Cristal (prendedores de roupas e palitos), CottonLine (higiene e cuidados pessoais).

Pandini Representações - Wanderley Pandini (73) 3632-5058 • pandini@globo.com • Representações: Produtos Veneza, Aguardente Rio do Engenho, Frigorífico Saudalil.

Representações Riograndense - Jorge Garcia (71) 3273-8120 • (71) 9141-6606 • riograndense@riograndenserc.com.br • Representações: Josapar, Copobras, Memphis, Tirol.

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.); Vinicola Garibaldi (Vinhos e Espumantes; Sucos de Uva integral e orgânicos); Jamones Salamanca (Jamon/Presuntos, Salames, Linguíças Copa Cura; Lombo Curado etc.); Nor-Import (Vinhos; Prosecos; Queijos; Azeites; Azeitonas; Atum importados, etc.); Queijos Rafit (Gran Formaggio, Queijo Rapado, 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: Casa Flora Ltda., Porto A Porto Com. Imp. e Exp. Ltda., Fante Indústria de Bebidas Ltda., Rivoli Indústria e Comércio Ltda. Proativa, Aromy Brasile e Prolitriz.

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.), Cristalcopo - copos descartáveis, Fiat Lux, Cricket, CCGL - Cooperativa Central Gaúcha (Leite em pó CCGL).

W Kraus Representações - Waldemar Kraus • Tel: 71 3230 5414 • Fax: 71 3230 5414 • wkraus@uol.com.br • Produtos: Ind. e com. de café e queijos Lelo (queijos parmesão ralado Vale da Canastra e Reliquia da Canastra e manteiga Vale da Canastra), Total química (produtos de limpeza - marca Sanol, automotivos - marca V8, cosméticos infante juvenis - marca Oa2, linha pet - marca Sanol Dog e Kdog) CRS Brands (marcas Cereser, Dom Bosco, Cortezano, Chanceler, Vodka Kadov e Massimiliano), Fugini alimentos (atomatados, conserva, molhos, vegetais e doces).

AGÊNCIA 4P MKT SERVIÇOS PROMOCIONAIS - (71)99187-0377 | e-mail:comercial5@4pmtk.com | Serviços de terceirização de mão de obra, promotores compartilhados, fixos, exclusivos, roteiristas e feiristas, repositores, degustadoras e ação de promoção de vendas em geral.

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

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

Conceito - Tel: (71) 3022-0055 • financeiro@conceitobrasil.com.br • Serviço de promotor compartilhado e fixo, serviço de abordagem e degustação.

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.

Eduardo Dornelas Advogados Associados - Contato: (71) 3271-2882 • eduardo@eduardodornelas.com.br • Serviços Advocatícios.

Gestão Automação Comercial • Contato Marcelo Figueiredo - comercial@gestaosc.com.br Telefone Comercial - (71) 3418-0900 (71) 9 9628-8772 • www.gestaosc.com.br • Representações, Software ERP, Software para supermercados e varejo em geral, Software para gestão de armazenagem e Consultoria.

Icatu Bahia - Tel: (71) (71) 3594 5300 - Contato: Heckel Pedreira - Email: icatu@icatubahia.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.

Promo Prime Serviços e Promoções - Contato : Fábio AndrAade • Tel.: (71) 3141-4466 / 99316-0162

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: NECESSIDADE DE PROPÓSITO NEGOCIAL X SEGURANÇA JURÍDICA

ROBERTA MAIA BRODER

Advogada tributarista, sócia do Nogueira Reis Advogados, especialista em negociação pelo Program on Negotiation da Harvard Law school e Mestranda em Direito Tributário Profissional pela FGV. @robertabroder



O planejamento tributário é um mecanismo válido e eficaz utilizado por pessoas físicas e jurídicas que buscam realizar um estudo detalhado para, de forma lícita, obter economia de tributos, através da escolha do melhor regime de tributação ou reorganização patrimonial e societária.

É de conhecimento geral que na seara privada vige o princípio da legalidade e da autonomia da vontade de que tudo o que não estiver expressamente proibido por lei é permitido, significando dizer que, no campo do planejamento tributário, se não há restrição legal o contribuinte está autorizado a fazer.

Por outro lado, é natural da própria atividade empresarial que o gestor privado busque, no exercício de sua atividade, promover economia com impostos e despesas e, em existindo maneiras legais de fazê-la, opte pela que lhe seja mais benéfica.

Entretanto, esse não parece ser o entendimento do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais, que vem desconsiderando operações de planejamento tributário sob a justificativa de inexistência de propósito comercial e de desrespeito ao princípio da função social da empresa, considerando o planejamento tributário que possua finalidade preponderante de obter reduções fiscais um abuso de direito que deve ser coibido.

Para o **Carf** o propósito comercial tem relação com a atividade econômica desenvolvida pela empresa no cumprimento de seu objeto social, devendo um planejamento tributário ter um motivo extratributário, ou seja, que não seja apenas e tão somente o de reduzir a carga tributária.

Cito como exemplo o caso de empresa que possuía em seu patrimônio permanente alguns imóveis e promoveu uma cisão para criação de uma patrimonial (transferindo para essa todo o patrimônio imobiliário da empresa cindida) com a finalidade de promover a compra e venda de imóveis e gerir patrimônio próprio. Após a patrimonial ter sido criada, foi realizada a venda de vários de seus imóveis e o lucro foi distribuído aos seus sócios, gerando uma economia substancial de impostos quando comparado com a situação de a venda ser feita pela empresa cindida. O **Carf** desconsiderou a cisão entendendo que os imóveis foram comercializados e deveriam ter sido tributados o ganho de Capital da empresa que os possuía antes da cisão.

A atuação foi feita e mantida pelo **Carf** com a aplicação de multa qualificada de 150% por simulação, inclusive, mesmo diante da ausência de provas de que os

imóveis teriam sido prometidos à venda antes da criação da patrimonial, desconsiderando que o objeto social de uma patrimonial é justamente a compra e venda e gestão de imóveis próprios, inexistindo qualquer simulação nesse caso.

Justificou-se pela desconsideração da cisão, dentre outros argumentos, pelo entendimento de que a patrimonial teria sido criada com o fim específico de economia fiscal e que a patrimonial sequer possuía sede própria. Indaga-se: onde existe vedação específica de economia fiscal? Não existe!!

Tal entendimento gera uma insegurança jurídica sem precedentes em nosso ordenamento, fragilizando ainda mais nossa tão sofrível economia e a necessária estabilidade do setor empresarial, já tão frágil. Nas relações entre **Fisco e Contribuinte** a transparência e previsibilidade deve imperar, não podendo se admitir que o contribuinte fique a mercê das interpretações subjetivas dos auditores fiscais.

Vale notar que o próprio sistema tributário brasileiro estimula as empresas e prestadores de serviço a buscar o regime tributário mais benéfico pra sua atividade, podendo escolher entre **Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido**, por exemplo. Ou no caso da criação de **Eireli** por pessoas físicas e a criação da figura do **Microempreendedor Individual** – todas essas opções trazem benefícios e reduções na carga tributária.

De fato, a simulação, fraude, e a sonegação devem ser severamente combatidas, entretanto, uma vez constatada a inexistência de impeditivo legal e, diante de dois caminhos lícitos, o contribuinte tem o direito de optar pelo menos oneroso, não havendo que se falar em abuso de direito. Não existe norma em nosso ordenamento jurídico que estabeleça como condição de validade do planejamento tributário a motivação extratributária, razão pela qual, em nome da segurança jurídica e da proteção do jurisdicionado contra o poder estatal, não pode ser exigido o propósito comercial ou motivação extrafiscal para validar um planejamento tributário.

Por fim, na briga entre o propósito comercial da empresa e a segurança jurídica, a Constituição Federal dá prevalência à segurança jurídica, já que o propósito comercial não passa de uma criação de parte da doutrina com nítido viés fazendário. Enquanto o regime econômico brasileiro for o capitalismo, será lícito aos empresários priorizarem os lucros, buscando a economia de impostos e despesas de forma legal.

FATOS VELHOS, PROBLEMAS NOVOS: O IGP-M E AS LOCAÇÕES DURANTE A PANDEMIA

ERMIRO FERREIRA NETO

Doutorando (USP). Professor de Direito Civil da Faculdade Baiana de Direito. Sócio de Fiedra, Britto & Ferreira Neto Advocacia Empresarial



O histórico ano de 2020 foi encerrado, mas a pandemia definitivamente não. Seguimos em 2021 ainda envolvidos tanto com máscaras e álcool em gel, quanto com os problemas relacionados ao cumprimento dos contratos afetados pelos graves problemas decorrentes da Covid-19. Este fato, que já parece velho, segue suscitando problemas novos, a exemplo do que tem ocorrido no âmbito dos contratos de locação com o IGP-M.

O Índice Geral de Preços do Mercado é o mais usual fator de correção dos aluguéis no Brasil. Ao longo das últimas décadas, certamente milhões de locações em todo o país foram pactuadas com a previsão de que o aluguel será reajustado de acordo com o índice. Em 2020, contudo, inúmeros fatores econômicos e a própria pandemia levaram a um aumento abrupto da inflação, o que culminou em uma alta de 23,14% do IGP-M. Diante disso, locadores e locatários passaram a discutir se este aumento é devido ou não.

Este aumento, por si só, não autoriza que o locatário possa se esquivar do seu pagamento. Tendo sido pactuado expressamente, a regra é que o índice seja aplicado. Afinal, “É lícito às partes (...) inserir ou modificar cláusula de reajuste”, conforme prevê o Art. 18 da Lei de Locações.

Em certas circunstâncias, porém, há espaço para discussão do reajuste.

O aumento do IGP-M ocorreu por força de circunstâncias extraordinárias, que não poderiam ser previstas pelas partes. Isto, aliado a eventuais impactos também extraordinários sobre certas atividades econômicas, permite a revisão do contrato neste ponto. Tanto quanto a revisão dos aluguéis durante o período mais grave da pandemia, em que diversas atividades foram proibidas, também há aqui evento de força maior e que pode causar onerosidade excessiva.

Estes fatos, porém, devem ser objeto de prova. Inúmeros elementos tem sido levado em consideração pelos juízes, a exemplo de redução de faturamento, valor do aluguel considerando-se imóveis semelhantes, prazo do contrato, se o imóvel é determinante para a atividade econômica ou não, dentre outros. Criar uma exceção à regra do cumprimento perfeito do contrato para requerer intervenção judicial exige prova clara do prejuízo inesperado causado a uma das partes.

Por conta disso, negociar é a melhor saída. A troca de informações que ocorreria em um processo judicial deve ser viabilizada em um procedimento extrajudicial. Com diálogo e buscando colocar-se no lugar do outro, com transparência de informações, há soluções de problemas deste tipo perfeitamente possível, sem necessidade de judicialização do impasse.



Romi Santos, profissional superqualificada, com grande expertise na área de gerenciamento de promotores e merchandising no ponto de venda da loja, é agora colaboradora da Promo Prime, que se orgulha em ser uma das maiores empresas de trade marketing atuante no Norte e Nordeste e este ano já se estabeleceu em São Paulo. Entre as empresas que Romi fez um bom trabalho durante anos, está a Via Promoter, especializada em terceirização de mão-de-obra, cujos sócios eram Benneh Amorin e Carlos Vieira.

ALMOÇO DA CONCEITO COM CLIENTES E AMIGOS

A Conceito Brasil reuniu amigos e clientes para um almoço de final de ano. Estavam presentes, além do jornalista Benneh Amorin, Começando da esquerda, da frente para o fundo, Claudinei (Indústria Junco) Florisvaldo, o anfitrião; Frederico Alan (gerente Indústria Cicopal), Roberto Martins (representante Raymundo da

Fonte), Valdinei (gerente Raymundo da Fonte), André Menezes (gerente Alegria Foods), Breno Menezes (gerente Indústria Itazul), Dr. Marcelo Araújo (advogado consumidor), Dr. Deraldo Araújo (advogado trabalhista), Helio Júnior (gerente Anhembí), Fábio Calazans (gerente de compras Centrosul), e João Vitor (diretor Conceito Brasil).



TOP OF MIND PARA A RAYMUNDO DA FONTE

Reconhecidas como as marcas mais lembradas pelo público soteropolitano na categoria Água Sanitária e Vinagre, a Brilux e a Minhoto receberam no dia 15 de outubro, o prêmio Top Of Mind Salvador. As marcas, que fazem parte das Indústrias Reunidas Raymundo da Fonte, foram representadas pelos gerentes de vendas Naira Moyses e Valdinei de Oliveira. Os convidados prestigiaram a palestra "Qual é o seu propósito?", apresentada pelo fundador da Troiano Branding, Jaime Troiano. A solenidade aconteceu no Centro de Convenções de Salvador e contou com a apresentação do CEO do Ikgai, Eduardo Almeida. Com a missão de oferecer produtos que simplificam a limpeza e o cuidado com o lar, a Brilux foi lembrada por 43,7% dos entrevistados. Já o vinagre Minhoto, presente no coração e no dia a dia dos baianos, foi lembrado por 48% dos soteropolitanos que participaram da pesquisa.



EXPERIMENTE
O
NOVO

**MAIS
SABOR
EM SUA
VIDA**

Alegria em família.
Avigro Fest presente.

COM PESCOÇO,
MIÚDOS
(FÍGADO E MOELA)

Proce esta Qualidade

SISBI

SEM USO DE HORMÔNIO

COMO ESTABELECE A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

FRANGO ESPECIAL TEMPERADO CONGELADO
CONTÉM 20% DE SOLUÇÃO DE ÁGUA, SAL, ESPECIARIAS E ADITIVOS
MANTENHA CONGELADO A -12° C OU MAIS FRIO

www.avigro.com.br | avigro | frangoavigro

INDÚSTRIA BRASILEIRA
Peso da embalagem 2,6g

avigro | frangoavigro
75 3244.3500 | www.avigro.com.br

Proce esta Qualidade

Sua loja não pode deixar de ter essa mega promoção!
De 1 de fevereiro a 18 de abril de 2021.

PROMOÇÃO

Bora de Aurora

Tem **PRÊMIO**
toda **HORA!**

auroraalimentos.com.br  /auroraalimentos  /auroraalimentosoficial

COMPRE
R\$30 em Linguiças
Aurora

CADASTRE
o cupom fiscal no site
www.boradeaurora.com.br



CONCORRA
a prêmios incríveis!

**1 SMART-
PHONE**
POR SEMANA

**+ DE 500
PRÊMIOS
NA HORA**

**1 CARRO
ZERO
KM**



Quem entende de churrasco sabe,
linguiça tem que ser Aurora.

Mantenha sua loja abastecida de fevereiro a abril para
grandes adesões da Mega Promoção na sua loja!

*Promoção válida no período
de 01/02/2021 a 18/04/2021.

com sorteios atrelados ao resultado da loteria federal e
distribuição de prêmios instantâneos. Consulte os
regulamentos completos e certificados de autorização
SECAP no site www.boradeaurora.com.br. *Prêmios
entregues em certificado de barras de ouro, exceto o
kit churrasqueiro. Imagens meramente ilustrativas.


aurora
a hora mais gostosa do dia