

Gôndola

SETEMBRO 2023



SUPER MINAS

Food Show 2023

espera por você

A Superminas 2023 está com uma nova identidade visual, de cara nova para novos tempos, e mais que isso: vai ser a maior e mais completa até hoje. Além dos três pavilhões totalmente ocupados, que já faziam dela o 2º maior evento do setor no País, ganhou mais um, o Minas 360°. Todo o trade supermercadista estará reunido na Superminas. GÔNDOLA traz um roteiro com muitas dicas para você e sua equipe viverem esse momento histórico.

17, 18 e 19
de outubro

EXPOMINAS
BELO HORIZONTE-MG

e mais:

SÉRIE SOTAQUE MINEIRO – CONHEÇA SUPERMERCADISTAS DE TODAS AS REGIÕES DE MG DE MALAS PRONTAS PARA A SUPERMINAS 2023

ENTREVISTA – NOSSO CONVIDADO É O PRESIDENTE DO BDMG, GABRIEL VIÉGAS NETO

PÃES INDUSTRIALIZADOS – PRESENTES EM 80% DOS LARES BRASILEIROS E GANHANDO ESPAÇO

BATATA – NOVOS HÁBITOS DE CONSUMO AMPLIAM AINDA MAIS SEU POTENCIAL



COM OLEOS ESSENCIAIS



**É TEMPO
DE THERÊ**



CERVEJA ESPECIAL

Therézópolis



APRECIE COM MODERAÇÃO



Soprando velinhas

É um pequeno detalhe, mas de grande significado. Provavelmente o leitor não viu, mas há uma novidade na capa de GÔNDOLA: o número 29. É que nesta edição 321, GÔNDOLA inicia seu 29º ano de circulação – e como o tempo voa – daqui a pouco, em setembro do ano que vem, vamos poder celebrar 30 anos de serviços prestados ao setor supermercadista de Minas e do país. É uma grande honra pessoal e profissional poder fazer parte desta equipe responsável por GÔNDOLA, e compartilho com todos os colegas essa alegria de a revista soprar velinhas novamente, plena de saúde, firme e forte em sua missão de levar conhecimento, informação, atualização e apoio aos supermercadistas e seus parceiros. E, por uma feliz coincidência, o presente que trazemos em destaque na capa desta edição é, na verdade, um convite. Nossa reportagem principal é sobre a Superminas 2023. Dê uma boa conferida e a utilize como um guia para planejar sua participação nesse megaevento, que aguarda sua presença de 17 a 19 de outubro, no Expominas, em Belo Horizonte. Tenho certeza de que, em seguida à leitura, você não perderá tempo e fará sua inscrição. A equipe de GÔNDOLA estará lá e teremos, inclusive, um ponto para contato com os leitores e produção de boas imagens para a revista e nossas mídias sociais. Enquanto você não começa a arrumar as malas, haverá tempo para as demais reportagens da edição. Dentre elas: uma excelente entrevista com o presidente do BDMG, Gabriel Viégas Neto; a cobertura do Sevar do Centro-Oeste, recentemente realizado em Divinópolis; a batata e todo o seu potencial, seja *in natura* ou pré-frita congelada; e os bons resultados oferecidos pela categoria de pães industrializados. Veja também os artigos e as colunas, sempre com ótimos *insights*. Sem dúvida, uma edição digna de nosso aniversário.

Boa leitura!

Giovanni Peres
Editor

SUMÁRIO



REPORTAGEM DE CAPA

Tudo o que você precisa para planejar sua participação na Superminas 2023

16

36

SÉRIE SOTAQUE MINEIRO

Já estão de malas prontas para a Superminas 2023

50

ENTREVISTA

Conversamos com o presidente do BDMG, Gabriel Viégas Neto

58

SEVAR DO CENTRO-OESTE

Mais um grande evento realizado no interior de Minas

66

BATATA

Ela é versátil e na versão pré-frita está vendendo cada vez mais

74

PÃES INDUSTRIALIZADOS

Sob medida para os novos hábitos do consumidor

9 ARTIGO IA/VAREJO

10 ARTIGO VANNUCCI

12 ARTIGO JURÍDICO

80 NOTAS E NEGÓCIOS

Gôndola

Veículo oficial da Associação Mineira de Supermercados (AMIS)



Redação e escritório: Avenida Barão Homem de Melo, 2200 - Estoril - Belo Horizonte - MG - CEP 30.494-080 - Tel. 31 2122 0500

Presidente da Associação Mineira de Supermercados (AMIS) Alexandre Poni (Verdemar) **Presidente Executivo** Antônio Claret Nametala **Gerente de Comunicação** Adenilson Fonseca **Revista Gôndola Conselho editorial** Epifânio Parreiras (Grupo Supermosso), Gilson de Deus Lopes (Supermercado 2 B) e Roberto Gosende (DMA) **Editor e jornalista responsável** Giovanni Peres (reg. prof. 03065jp) gperes@todavozeditora.com.br (31) 38797422 e 999841990 **Repórteres** Adenilson Fonseca (adenilson@amis.org.br) e Dayane Lima (dayane.lima@amis.org.br) **Capa** Criação de Léo Anchieta **Fotografia** Ignácio Costa e Freepik Stock **Designer gráfico** Sandra Fujii **Revisor** Pedro Vianna **Impressão** EGL Editores **Distribuição** EBCT **Comercial** Pedro Gosende (pedro.gosende@amis.org.br) tel.: (31) 22122 0553 **Executivos de negócios** Renata Abreu (renata.abreu@amis.org.br) e Lucas Miranda (lucas.miranda@amis.org.br) **Recebimento de anúncios** Lucas Miranda (lucas.miranda@amis.org.br) tel.: (31) 2122 0528 **Os textos assinados não refletem, necessariamente, a opinião da revista GÔNDOLA. Para edições anteriores, problemas no recebimento da revista ou pedidos de inclusão na listagem de destinatários da publicação ou de assinaturas, contate** Luana Rangel - tel.: (31) 2122 0500 (relacionamento@amis.org.br)



SEU CAFÉ NA DOSE PERFEITA

PARA DIVERSAS
OCASIÕES DE
CONSUMO:

- ✓ EM CASA
- ✓ NO TRABALHO
- ✓ NA VIAGEM

*Sachês /
Práticos*





VENHA PARA A SUPERMINAS 2023!



Alexandre Poni
Presidente do Conselho
Diretor da AMIS

Espero que você não me considere repetitivo por trazer nesta edição um assunto que citei na revista GÔNDOLA passada. Mas, como poderia deixar de falar, de novo, da Superminas 2023? Afinal, está faltando cerca de um mês para que todos os supermercadistas de Minas Gerais e seus parceiros estejam reunidos, de 17 a 19 de outubro, no Expominas, em Belo Horizonte.

Há pelo menos 15 anos, a Superminas é considerada o segundo maior evento do setor no país. Esta 35ª. edição será a maior e mais completa Superminas de todos os tempos. Isso porque a totalidade dos 3 pavilhões que compõem, tradicionalmente, o evento estará completamente ocupada e estamos adicionando mais uma novidade, o Pavilhão Minas 360°.

Nesse conjunto, agora formado por 4 pavilhões, você encontrará fornecedores de produtos e serviços dos mais diversos portes e tipos. São muitas as oportunidades que esperam pelo supermercadista mineiro e os visitantes de vários estados que estarão no evento. Parcerias serão renovadas, novos contatos abertos, além de uma infinidade de possibilidades de negócios.

Vale lembrar que não só a feira é um dos pilares da Superminas. Temos nos auditórios uma extensa programação que contempla amplamente os temas de interesse do supermercadista e de sua equipe. É o local certo para atualização e contato com ideias que podem mudar o rumo de sua empresa, tornando-a mais competitiva.

Poderia ficar muito mais tempo aqui descrevendo as atrações da Superminas 2023. Melhor um resumo: você não pode deixar de vir. Sei que a rotina da empresa supermercadista é difícil, a gente nunca tem tempo para tudo. Contudo, a Superminas não é rotina. É o seu investimento no presente e no futuro da sua empresa. Conhecimento, relacionamento e negócios de alto nível em um mesmo lugar, especialmente, preparado para receber você.

Inscriva-se hoje mesmo. E traga sua equipe também. Nos encontraremos lá!

Trevinho Kids

Suas vendas vão decolar!

A magia do crescimento
que só a Trevinho
Kids tem!



Sobremesa
Kids



Petit Suisse

Fermentado Kids



logurte com confeitos







Bebida
láctea



Petit
Pouch



A Trevinho Kids não para de crescer!

-  Novos personagens
-  Mídia online e offline
-  Produtos inovadores
-  Categoria em constante crescimento

@trevinhokidsbr

Fale com a nossa
equipe comercial



Av. Barão Homem de Melo, 2.200. Bairro Estoril Belo Horizonte CEP: 30494-080 Tel: (31) 2122-0500 www.amis.org.br amis@amis.org.br

CONSELHO SUPERIOR
Rosalto Pereira Neves

Presidente
Mart Minas
BELO HORIZONTE
(31) 35199017

CONSELHO DIRETOR
Alexandre Poni

Presidente
Verdemar Supermercado e Padaria
BELO HORIZONTE
(31) 2105.0101

Pedro Lourenço de Oliveira

Vice-Presidente da Capital
Supermercados BH
CONTAGEM
(31) 3117-2600

Jovino Campos Reis

Vice-Presidente do Interior
Supermercado Bahamas
JUIZ DE FORA
(32) 3249.1013

Carlos Ernesto Topal Ely

Vice-Presidente de Prevenção de Perdas e Sustentabilidade
Carrefour
CONTAGEM
(11) 2103.5606

Euler Fuad Nejm

Vice-Presidente de Relacionamento com Autoridades e Entidades de Classe
Grupo Superno
CONTAGEM
(31) 3359.3301

Gilson de Deus Lopes

Vice-Presidente de Eventos e Relações Sindicais
Delegado Junto à ABRAS e Vice-Presidente do Conselho Superior
Supermercado 2B
BELO HORIZONTE
(31)3334-4813

Ivo José de Castro

Vice-Presidente de Desenvolvimento de Convênios e Serviços AMIS
Supermercado Super Vivo
BELO HORIZONTE
(31)3442-4177

Leonardo Alvarez

Vice-Presidente de Desenvolvimento Tecnológico
Bretas
RIBEIRÃO DAS NEVES
(31)2136-3421

Luiz Antônio Tonin

Vice-Presidente de Relacionamento com Fornecedores
Grupo Tonin
SÃO SEBASTIÃO DO PARAÍSO
(35)3539-3344

Matheus Pereira de Souza Neves

Vice-Presidente de Sucessores e Presidente da AMIS Jovem
Mart Minas
BELO HORIZONTE
(31) 3519.9000

Navarro Agostinho Candido

Vice-Presidente Jurídico
Supermercado Superluna
BETIM
(31) 3512.4580

Paulo Roberto dos Santos
Pompílio

Vice-Presidente de Abastecimento, Segurança dos Alimentos e Relacionamento com o Consumidor
Grupo Pão de Açúcar
BELO HORIZONTE
(31)2127-6608

Francisco Antônio da Silva

Vice-Presidente de Desenvolvimento Profissional e Empresarial
Uberaba Supermercados
BELO HORIZONTE
(31)3408-9900

Márcio Roberto de Oliveira

Vice-Presidente de Desenvolvimento de Centrais de Negócios
Supervale Supermercados
POÇOS DE CALDAS
(35)3714-2050

Walter Santana Arantes

Vice-Presidente de Comunicação, Marketing e Relacionamento com Imprensa
Epa Plus / Mineirão
BELO HORIZONTE
(31) 3389.5569

CONSELHO DIRETOR SUPLENTE**André Luiz Coelho Diniz**

Vice-Presidente Suplente
Supermercados Coelho Diniz
GOVERNADOR VALADARES
(33)3279-6105

Bruno Santos de Oliveira

Vice-Presidente Suplente
Supermercados BH
BELO HORIZONTE
(31) 3117.2600

Carlos Henrique Guedes Reis

Vice-Presidente Suplente
Supermercado Bahamas
JUIZ DE FORA
(32) 3249.1013

Carlos Magno de Souza Fonseca

Vice-Presidente Suplente
Supermercado Center Box
POUSO ALEGRE
(35) 3422.7609

Cezar Roberto Silveira

Vice-Presidente Suplente
Supermercado Silveira
BARBACENA
(32)3339-6495

Elisa Peres Tonin Alvarenga

Vice-Presidente Suplente
Grupo Tonin
SÃO SEBASTIÃO DO PARAÍSO
(35)3539-3344

Filipe Belizário Martins de Andrade

Vice-Presidente Suplente
Mart Minas
BELO HORIZONTE
(31)3519-9012

José Luiz de Oliveira

Vice-Presidente Suplente
Roma Plus
BELO HORIZONTE
(31)3234-8829

Hallison Ferreira Moreira

Vice-Presidente Suplente
Verdemar Supermercado e Padaria
BELO HORIZONTE
(31) 2105.0101

Raimundo Eustáquio Drumond
Alves

Vice-Presidente Suplente
Supermercados Rex
LAVRAS
(31) 3694.1932

Roberto de Mattos Gosende

Vice-Presidente Suplente
Epa Plus / Mineirão
BELO HORIZONTE
(31) 3389.5640

Rodolfo Kayser Nejm

Vice-Presidente Suplente
Grupo Superno
CONTAGEM
(31) 3359.7909

CONSELHO FISCAL EFETIVO
Alexandre Machado Maromba

Supermercados Rena
ITAÚNA
(37) 3241.1844

Geraldo Salvador Nascimento

Supermercado Via Bahia
BELO HORIZONTE
(31)3283-1476

José Libério de Souza

Supermercado Josyldo
DIVINÓPOLIS
(37) 3214.41.55

VICE-PRESIDENTE REGIONAL
Adilson Yukishigue Suda

Coop. de Consumo dos Empregados da Usiminas
IPATINGA
(31) 3824.5150

Allysson Vinícius Lacerda Coelho

Jácome
SJ Supermercados
CAETE
(31)3198-5500

Adriano Ferreira

Somar Supermercados
DIVINÓPOLIS
(37)3213-6132

Agnaldo Jair Ferreira

Supermercado Três Irmãos
GUANHÃES
(33)3421-1179

Alberto Valadares Cavalcanti

Comac
URUCUIA
(38)3634-9120

Álvaro Pereira Lage Filho

Supermercado Bahamas
JUIZ DE FORA
(32) 3249.9000

André Luiz Fialho Bitarães

Mercopaulo
VIÇOSA
(31)329-16376

André Silveira

Cereais Silveira
BARBACENA
(32) 3339.6495

Antônio Ferreira Barbosa

Barboão Supermercados
ARAXÁ
(34) 3664.1100

Antonio Sérgio Magalhães

Supermercado Magalhães
CABO VERDE
(35)3736-1412

Ary Soares da Silva

Supermercado do Irmão
CARATINGA
(33) 3321.7171

Bruno Alves Farnese

Supermercado Farnesze
CAPELINHA
(33) 3516.1461

Bruno Almeida

Supermercado Almeida
ITABIRA
(31)3835-3365

Carlos Alberto Ferreira Freire

Supermercado Real
CAMPO BELO
(35)3832-7400

Cláudio Fonseca Caetano

Supermercado Rei do Arroz
SANTOS DUMONT
(32) 3251.3397

Daniel Chaves Peixoto

Panelão Supermercados
PARÁ DE MINAS
(37)3232-2499

Daniel Lucio Pereira

Supermercado Avenida
PIRAPORA
(38)3741-3449

Daniela Souza Mendes

D'Itália Supermercados
SALINAS
(38) 3841.1216

Diego Marcel Oliveira Pereira

Supermercado Tejotão
ARAGUARI
(34)3242-8090

Dolores Antônia Fonseca

Supermercado Faria de Itapeçerica
ITAPECERICA
(37) 3341.1360

Eduardo José Bergo

Supermercado Bergão
SÃO JOÃO DEL REI
(32)3372-2154

Eduardo Ferreira dos Santos

Supermercado Ki-Bocada
POMPEU
(37) 3523.1898

Eliane Moreira Moraes de Azevedo

Hiper Azevedo
BARÃO DE COCAIS
(31)3837-6050

Eron José Vieira Júnior

Supermercado Vieira
UBA
(32) 3531.5385

Fábio Teixeira Campos

Supermercado Fidélis
BOM DESPACHO
(37) 3522.1010

Fabio Victor César

Supermercado Sacolão
ESPERA FELIZ
(32) 3746-1920

Felipe Valente

Hiper Valente
MANTENA
(33) 3241-3008

Fernando Folchito Magliani

Supermercado Alvorada
POUSO ALEGRE
(35) 3421.2268

Fernando Villas Bóas

Vila Sul Supermercado
POÇOS DE CALDAS
(35) 3715-4400

Flávio Luiz Lana

Supermercado Brasil
CONSELHEIRO LAFAIETE
(31) 3761.2644

Francisco de Assis Ferreira de Carvalho

Supermercado Super Kiko
TRÊS PONTAS
(35) 3265.2522

Geraldo Vitor da Cruz

Armazém do Povo
NOVA LIMA
(31)3541-5464

Jander de Castro Godim

Supermercado Uai
CARMO DO PARANAÍBA
(34)3851-5280

João José de Melo

Stalo Supermercados
PIUMHI
(37) 3371.1723

João Neto Ferreira Cordeiro

Cordeiro Supermercados
DIAMANTINA
(38)3531-7220

José Mário de Castro Bernabé

Supermercados JB
FRUTAL
(34) 3421.1300

José Fernando Almeida Cordeiro

Supermercado Ki Joia
MONTE CARMELO
(34)38492850

José Flávio Castro

SuperBox Supermercados
CONTAGEM
31)3398-5666

Jarbas Correa Filho

São João Supermercados
GUAXUPÉ
(35)3292-1988

Jerônimo Pereira Machado

Supermercado São Jerônimo
PASSOS
(35) 3521.1213

Kênio Queiroz Castro

Pontual Supermercados
ITUJUBA
(34)3262-2466

Luciano Nogueira Fernandes

Supermercado Carrossel
SÃO LOURENÇO
(35) 3332.1511

Luciano Teixeira Gonçalves

Dito Supermercados
CLÁUDIO
(37) 3381.1588

Luiz Gustavo Farid Rahme

Irmãos Farid
ITABIRITO
(31) 3561-3820

Marcene Aparecido Nunes de Miranda

Big Mais Supermercados
GOVERNADOR VALADARES
(33) 3212-7560

Marcos César Cattani

Tonin Supermercados (Luiz Tonin
Atacadista e Supermercado S/A)
SÃO SEBASTIÃO DO PARAÍSO
(35) 3539-3344

Matusalém José Alves

Zebu Carnes
UBERABA
(34) 3319.0652

Mauro Lúcio Vidal

Supermercado Vidal
MANHUMIRIM
(33) 3341-1851

Mário Lúcio Abranches Moraes

Supermercado Morais
CATAGUASES
(32)3422-1196

Milton Kurihara

Supermercado Kurihara
EXTREMA
(35) 3435.1414

Marco Antônio Barcelos Dias Leite

Hiper Monlevade
JOÃO MONLEVADE
(31)3852-4411

Milson Borges dos Santos

Super Maxi Supermercados
UBERLÂNDIA
(34) 3230.8908

Nilton Tomé Monteiro Resende

Padaria Luzitana
ALÉM PARAIBA
(32)3462-2777

Paulo César Nogueira Gomes

Supermercado Paxá
MANHUAÇU
(33) 3331.1402

Paulo José Israel Azevedo

Supermercado do Paulinho
BAMBUÍ
(37) 3431.1209

Ricardo Alencar Dias

Center Pão Supermercados
MONTES CLAROS
(38) 3212.2661

Ringley José de Faria Cançado

Super Sô
PAPAGAIOS
(37) 3274.1322

Roberto Carlos Miranda

Supermercado Prado e Miranda
LAGOA DA PRATA
(37) 3261.2133

Rogério Luciano de Oliveira

Moderno Supermercados
PATOS DE MINAS
(34) 3821.0229

Rogério Tiago do Nascimento

Supermercado Esquinão
TIRADENTES
(32)3371-6626

Roney Aeraphe Mendes da Silva

Supermercados Rena
ITAÚNA
(37) 3242.1844

Roseli Ferreira da Rocha Paiva

Supermercado Paiva
UNAI
(38)3677-3897

Ronaldo José Pimenta da Silva

Hipermercado Tia Teca Ltda
TEOFILO OTONI
(33) 3529-2601

Sérgio Henrique Bastos

Supermercados Santa Helena
SETE LAGOAS
(31)3779-5800

Thiago de Sousa Miranda

Mirabras Comércio Importação e
Exportação Ltda.
CARANGOLA
(22) 3822.0450

Valter Amaral de Lacerda

Mac Supermercado
NOVA SERRANA
(37) 3226.9800

Wagner Rocha de Castro

SD Mais
ITAGUARA
(37) 3384.1099

Wesley Oliveira Abreu Mendes

Dona Ninha Empório e Padaria
JANAÚBA
(38)3821-1165

PRESIDÊNCIA EXECUTIVA
Antônio Claret Nametala

Presidente Executivo
(31)2122-0500

Estratégias práticas para lucratividade COM AJUDA DA IA

O varejo, como você conhece, está prestes a se tornar obsoleto. Enquanto alguns se agarram ao passado, os pioneiros estão olhando para a inteligência artificial (IA) como catalisadora para um salto evolutivo no setor. Na atual era do varejo, a adoção de estratégias tradicionais não é mais suficiente para se destacar em um cenário em constante evolução. À medida que as margens de lucro se tornam mais apertadas e as demandas dos consumidores se tornam mais complexas, a IA emerge como a nova fronteira da inovação no setor. Como aproveitar plenamente o potencial da IA para otimizar suas operações e maximizar o faturamento?

Em um ambiente de mudança econômica constante, as empresas de varejo enfrentam desafios significativos, incluindo volatilidade do mercado, mudanças no comportamento do consumidor e concorrência intensificada. A adoção de tecnologias disruptivas, como a inteligência artificial, oferece uma oportunidade única para se destacar nesse cenário desafiador e criar um diferencial competitivo sustentável.

REVOLUÇÃO DA IA NO VAREJO

A inteligência artificial oferece uma série de oportunidades para redefinir a maneira como os varejistas operam e atendem aos seus clientes. Abaixo, estão algumas estratégias práticas que podem ser implementadas:

- Previsão de demanda com precisão: utilize técnicas de aprendizado de máquina para analisar dados históricos e prever demandas futuras. Isso permitirá que os varejistas otimizem seus estoques, evitem excesso de oferta e atendam à demanda de maneira eficiente;
- Personalização da experiência do cliente: empregue sistemas de recomendação baseados em IA para ofe-

recer aos clientes sugestões personalizadas de produtos, aumentando a satisfação e incentivando as compras repetidas;

- Otimização de preços em tempo real: algoritmos de otimização de preços baseados em IA podem analisar dados de mercado, concorrência e demanda para ajustar os preços em tempo real, garantindo margens de lucro maximizadas;
- Gestão eficiente da cadeia de suprimentos: a IA pode analisar dados em todas as etapas da cadeia de suprimentos e prever interrupções e ineficiências, permitindo ações proativas para manter operações suaves e custos reduzidos;
- Automatização inteligente de processos: identifique áreas para automatização, como gerenciamento de estoque e processamento de pedidos. Soluções baseadas em IA podem aumentar a eficiência, minimizar erros e liberar recursos humanos para tarefas mais estratégicas;
- Análise de sentimento do consumidor: utilize a análise de texto com IA para compreender o sentimento dos consumidores a partir de avaliações de produtos, feedbacks e interações em redes sociais. Esses insights podem direcionar melhorias de produtos e estratégias de marketing.

Apesar dos desafios iniciais, a adoção da inteligência artificial no varejo tem um potencial inestimável para impulsionar o crescimento e a inovação. À medida que os varejistas enfrentam um cenário macroeconômico em mutação, a capacidade de antecipar tendências, personalizar a experiência do cliente e otimizar operações é vital para o sucesso contínuo. O futuro do varejo é alimentado por dados e conduzido pela inteligência artificial.



SETE ETAPAS DO PROCESSO DE COMPRA

O que o cliente leva em consideração na escolha de uma loja

O ano de 2023 está sendo um marco. Já se foram 30 anos dedicados ao varejo, sendo cinco no setor de vestuário e 25 no de alimentos e bebidas. Nos últimos 15 anos, passei a buscar soluções para integrar a cadeia produtiva do segmento de A&B, do produtor ao consumidor final, passando pelos agentes de distribuição e varejo e de lecionar nas principais universidades e faculdades do estado de Minas Gerais, nas áreas de trade marketing, pesquisa de mercado e geomarketing.

Neste artigo, gostaria de compartilhar com você, supermercadista, os sete passos do processo de decisão de compra, uma síntese de diversos autores que estudei. Foram eles que contribuíram para a minha formação e me ajudaram a desenvolver minha visão sobre estratégia competitiva das empresas através da observação das pessoas (colaboradores, clientes e consumidores).

Se você está em dúvida sobre se é possível mudar empresas a partir das pessoas, acredite: a resposta é sim. A cada projeto, acredito mais que as pessoas desejam mudar após compreender o interesse em querer aprender. É necessário desenvolver a visão de que é possível melhorar sua produtividade em busca de uma nova visão sobre o futuro.

Ao longo desses 30 anos, foram diversas as habilidades aprendidas a partir de horas de estudo e dedicação. Me recordo da primeira aula de Excel avançado, nos anos 90, quando percebi que poderia realizar atividades – que antes dispendiam 8 horas – em apenas minutos de trabalho. Me recordo da minha primeira autoavaliação, quando percebi que poderia crescer muito mais a partir de um novo ponto de observação.

Mas o que mais me fez mudar foi perceber a necessidade de colocar o cliente/shopper no centro das decisões. Compreender, entender suas necessidades através da observação do seu comportamento de compra e consumo fizeram toda diferença na busca do conhecimento sobre o mundo dos negócios.

Diante deste desafio, percebi a importância de ir além dos dados e processos. Precisava conhecer em profundidade sobre o comportamento e hábitos de consumo e principalmente o que levaria o consumidor/shopper a definir o seu processo de decisão de compra.

Foi então, quando tive a oportunidade de estudar os principais autores do processo de decisão de compra – entre eles Blackwell, Engel e Miniard, Hoyer e Macinnis, Samara, Sheth, Mittal e Newman e Solomon –, é que foi possível conhecer as diversas percepções sobre os 7 (sete) estágios do processo de compra:

- 1º) Reconhecimento da necessidade de compra;
- 2º) Busca de informações;
- 3º) Avaliação de alternativas;
- 4º) Compra;
- 5º) Consumo;
- 6º) Avaliação pós-consumo;
- 7º) Descarte.

Se você, supermercadista, pretende ir além das características sociodemográficas do seu cliente, faça a pergunta certa para cada um dos estágios acima e lembre-se: se o cliente está na sua loja é porque, após reconhecer a necessidade de compra de um produto, (1) ele buscou informações na sua mente ou indicações de terceiros; (2) de onde ele poderia obter o produto, ele então avaliou as alternativas (3) e decidiu pela sua loja.

Na próxima vez, ele irá avaliar (6) sua experiência de compra (4), o consumo do produto (5) e isso irá influenciar positivamente ou negativamente sua próxima compra.

Daqui para frente, pense todo dia: “o que posso fazer para realmente encantar o cliente de forma que quando surgir uma nova necessidade de compra a minha loja seja a primeira a ser lembrada?”

Pense nisso.



As Pipocas Pachá vão estourar suas vendas!



Mais de
33 anos
no mercado.



Logística
e distribuição
próprias.



Mix completo de derivados
de milho, farináceos,
pipocas, amendoins,
farofas e grãos especiais.



Marca
reconhecida
pelos
consumidores.



Novidade!
Sabor Manteiga
de Cinema!



pachaalimentos.com

Rodovia Vereador Joaquim Costa, 425 | Bairro Fazenda Barro Preto | Contagem/MG | CEP: 32150-400 | Tel.: (31) 3390.0167 | (31) 3390.2071 | E-mail: sac@pachaalimentos.com



AMIS assina Protocolo de Intenções que visa combater O RACISMO NAS RELAÇÕES DE CONSUMO

A Associação Mineira de Supermercados (AMIS) aderiu, no dia 31 de agosto, a um conjunto de estratégias para enfrentar o racismo estrutural nas relações de consumo em Minas Gerais.

O Protocolo de Intenções que formaliza a iniciativa do PROCON MG foi assinado também pelo Procurador-Geral de Justiça, Jarbas Soares Júnior, e pelo coordenador do Procon-MG, Promotor de Justiça Glauber Sérgio Tatagiba do Carmo, além de várias outras entidades do setor empresarial.

Igualdade e não-discriminação, proteção dos direitos dos consumidores negros, educação e conscientização, comunicação pública não-racista e promoção de ações afirmativas são objetivos do protocolo. O diretor de Relações Internacionais da União de Negras e Negros pela Igualdade

(Unegro), Alexandre Braga, que participou da cerimônia, disse que a iniciativa é fundamental.

“Que bom que está acontecendo aqui em Minas Gerais, porque as áreas de comércio, serviços, bancos são extremamente prejudiciais à população negra. Queremos um foco mais educativo para que as pessoas possam se reeducar e se preparar para esse novo momento que o país vive, de ascensão dos negros, que hoje representam mais de 65% da população brasileira. Trata-se de um povo que precisa ser tratado com respeito, com dignidade”, destaca Alexandre.

Diante disso, convido todo o setor supermercadista mineiro a se juntar a essa campanha. Para isso, acesse o Portal da AMIS, baixe o cartaz disponível, afixe-o na loja e, sobretudo, oriente toda a sua equipe. Havendo dúvidas, faça contato conosco para mais esclarecimentos.



A AMIS foi representada por seu Presidente Executivo, Antônio Claret Nametala, na cerimônia

Chegou Nescafé gelado

**NA CATEGORIA DE BEBIDAS PRONTAS,
CAFÉS É O SEGMENTO QUE MAIS CRESCE.**

01 em cada 06 xícaras tomadas
no mundo são Nescafé

Cafés é o 2º maior R\$/L da Categoria

Nescafé é o item mais vendido*
dentro do segmento de Cafés Gelados



FERRAMENTAS
PARA LANÇAMENTO



Três novos rótulos da linha varietal da Aurora

A Cooperativa Vinícola Aurora acaba de apresentar três novos rótulos. Os vinhos tintos Marselan, Rebo e Petit Verdot se somarão aos outros cinco produtos da linha Varietal, que teve a sua primeira safra em 1986. Além

das três novas variedades de uva, compõe o portfólio os vinhos tintos Cabernet Sauvignon, Pinot Noir e Merlot e os brancos Chardonnay e Riesling Itálico. Democrática e com preços atrativos, a linha Aurora Varietal evidencia a personalidade de cada casta. Em 2022, foram vendidos mais de 1 milhão de litros do produto em todo o país. A Aurora conta com um portfólio de 220 itens,

divididos em 13 linhas. A cooperativa vinícola é líder nacional nos segmentos de vinhos finos, de suco de uva integral e de coolers.

Divulgação



Rosés e brancos para o verão na Casa Flora

Já a partir de setembro, as temperaturas começam a subir em todo o País e muitos consumidores aproveitam o sol para ir à praia ou à piscina. Alguns novos vinhos foram acrescentados ao portfólio da importadora Casa Flora de olho nesta tendência. O Veuve du Vernay Ice Rose, por exemplo, é um vinho rosa brilhante com perlage fina e generosa. Pode ser bebido com gelo, de forma descontraída. Outro é o Luccarelli Rosato Puglia, rosé brilhante, que acompanha pescados e o Santa Carolina Reservado Rosé, ideal para um jantar italiano ao ar livre.

Cooperativa Vinícola Garibaldi tem espumante rosé premiado

Detentora do título de melhor Espumante do Cone Sul -- concedido ao Espumante Garibaldi Moscatel por duas vezes, em 2018 e 2021 no Catad'Or World Wine Awards -- a Cooperativa Vinícola Garibaldi acaba de se consagrar, também, como autora do melhor espumante rosé da América do Sul. A condecoração foi conferida ao Espumante Garibaldi VG Brut Rosé no concurso Best Wines BW de 2022. Com 91 pontos obtidos na avaliação às cegas utilizada pelo certamente para eleger seus premiados, o rótulo foi um dos destaques da edição. O júri é composto por especialistas da Argentina, Chile e Brasil. As análises ocorreram em rodadas realizadas em São Paulo (Brasil) e Santiago (Chile) em setembro e em Mendoza (Argentina) em novembro.

Chandon celebra seus 50 anos de Brasil

A Chandon, primeira vinícola dedicada exclusivamente à elaboração de espumantes, celebra 50 anos no Brasil neste ano. Reconhecida pelo seu espírito pioneiro e inovador, a empresa foi fundada na Argentina em 1959 por Robert-Jean de Vogüé, um pioneiro com visão, coragem e determinação para redefinir a categoria e criar vinhos espumantes excepcionais em terras inesperadas, implantando-se no Brasil em 1973. Ao longo de sua jornada, teve marcos importantes. Os Chandon Excellence e Chandon Passion surgiram para brindar os 25 anos de Brasil. Em 2022, lançou o Chandon Blanc de Noir, seu primeiro espumante extra brut 100% Pinot Noir. E para celebrar os 50 anos de Brasil, trará novos lançamentos em edições limitadas que serão revelados em outubro, o mês de comemorações do aniversário da marca.



muda tudo!



LINHA CHURRASCO



PREMIUM



Logística e
suporte completos!



Leia e
acesse

@temperatta
temperatta.com.br

A SUPERMINAS 2023 ESPERA POR VOCÊ

MAIOR EVENTO EMPRESARIAL DO ESTADO E SEGUNDO MAIOR EVENTO SUPERMERCADISTA DO PAÍS, A SUPERMINAS É TAMBÉM O MAIS IMPORTANTE ENCONTRO DO VAREJO SUPERMERCADISTA COM A INDÚSTRIA FORNECEDORA PARA NEGÓCIOS, ATUALIZAÇÃO DE CONHECIMENTO E RELACIONAMENTO EMPRESARIAL. ESPAÇO MINAS 360° É UMA DAS NOVIDADES, ALÉM DO VISUAL, JÁ QUE A SUPERMINAS ESTÁ DE CARA NOVA

Adenilson Fonseca

Nos dias 17, 18 e 19 de outubro empresários, executivos, encarregados e demais profissionais do varejo supermercadista de Minas Gerais e do Brasil têm um megaencontro com grandes oportunidades de atualização profissional, de negócios imperdíveis e de conhecer ou rever fornecedores de todos os produtos, serviços e tecnologias para a loja supermercadista. Tudo isso está na 35ª edição da Superminas Food Show (Superminas 2023), que será realizada no Expominas (Avenida Amazonas, 6.200), em Belo Horizonte.

Neste ano, a marca e a comunicação visual do evento estão totalmente reformuladas. É a Superminas “de cara nova, para novos tempos! Mais ampla e inovadora.” A Superminas é organizada pela Associação Mineira de Supermercados (AMIS) e tem participação de diversas entidades empresariais do estado, com foco na realização de um evento altamente profissional voltado para o desenvolvimento não só do segmento supermercadista, mas de todo o varejo e da economia mineira.

“A Superminas oferece a atualização, o relacionamento e os negócios que vão assegurar a



Acima, autoridades no descerramento da fita inaugural da Superminas 2022; na página ao lado, autoridades e público na cerimônia de abertura do evento e movimentação em uma das ruas da feira de negócios, recorde em 2022, e que promete ser superado em 2023



você e à sua empresa a competitividade cada vez mais exigida pelo mercado. Até você que, como eu, deve ser um assíduo frequentador da Superminas, vai se surpreender mais uma vez com esse megavento que chega à 35ª edição". Essa é a projeção do Presidente do Conselho Diretor da AMIS, Alexandre Poni, em sua *Palavra do Presidente* na edição 320 de GÔNDOLA. "Com sua excelente programação de palestras e fóruns, uma robusta feira de negócios e vários momentos de integração dos supermercadistas, a Superminas oferece oportunidades para todos, não importa o porte da empresa", ressalta.

Ele destaca ainda o crescimento do evento, que neste ano ocupa mais um pavilhão, o que ainda não havia ocorrido em todas as edições da Superminas. É que, além dos demais pavilhões tradicionais de todos os anos, nesta edição há a novidade do *Espaço Minas 360°*. "Ou seja, é a Superminas ainda maior e mais completa. Como conheço bem a luta diária do supermercadista, fica então um alerta: convoque sua equipe e faça as inscrições hoje mesmo. Não deixe para depois", convida o presidente da AMIS em sua mensagem aos leitores. Alexandre Poni reforçou novamente seu convite nesta edição 321 de GÔNDOLA: "Nos encontraremos lá".

Alinhada à boa expectativa do presidente Alexandre Poni, as projeções são de que a Superminas vá superar todos os números da edição de





No alto, mais um momento de grande movimentação do público na Superminas 2022; abaixo, delegação de supermercadistas e equipes vindas de Janaúba, Norte de Minas para a Superminas 2022

2022. Naquele ano, um total de 58.656 participantes prestigiaram o evento, maioria composta de empresários supermercadistas e da indústria fornecedora, além de executivos e profissionais desses setores. Tudo isso levou a um volume de negócios da ordem de R\$ 2,3 bilhões, com 547 empresas expositoras de produtos, serviços e tecnologias.

Quem participa da Superminas, não tem dúvidas de que o evento proporciona inúmeras

oportunidades de negócios e conhecimento para a modernização do varejo supermercadista. É o caso do diretor da rede Tia Teca, de Teófilo Otoni, Ronaldo Pimenta. “O tempo todo nós temos que fazer as coisas de forma melhor, ter um atendimento ainda melhor ao nosso cliente, e a Superminas proporciona isso, essa melhoria e modernização do setor”, disse. “É também um momento de encontrar (e reencontrar) nossos fornecedores”.





Ao fundo, o pavilhão que vai abrigar o Espaço Minas 360°

Espaço Minas 360°, mais uma grande novidade

Não é novidade que o jeito do mineiro, a forma de trabalhar e a valorização do relacionamento pessoal, entre outras características, sempre atraem a simpatia de brasileiros e estrangeiros dos mais diversos pontos. Mais recentemente, uma pesquisa da plataforma de ensino de idiomas Preply, feita em maio e divulgada em junho deste ano, apontou o sotaque mineiro como o mais charmoso e o mais cativante do Brasil.

Pois bem. Além do sotaque, todo esse jeito, a produção, a riqueza charmosa e cativante da produção mineira vão poder ser acompanhados num espaço exclusivo da Superminas 2023. Elas vão compor o *Espaço Minas 360°*, uma área da feira destinada à exposição e à valorização das indústrias genuinamente mineiras. Ao visitar o espaço, os compradores poderão conhecer

empresas novas entrantes ou já tradicionais e em crescimento de escala, no mercado mineiro, e que fornecem produtos para supermercados.

O *Espaço Minas 360°* conduz o visitante a uma visão ampla das riquezas de Minas Gerais nas áreas de alimentos e bebidas, de serviços, de empresas vindas de todas as regiões do estado. Localizado numa área de 4,09 mil metros quadrados, com espaço para 49 estandes, a previsão é de que o espaço receba visitação de 30 mil pessoas.

Horário de funcionamento do Espaço Minas 360°:

17/10 – das 15h às 21h;

18 e 19/10 – das 13h às 21h.

Um evento para todos os portes de empresas

A Superminas é o grande encontro do varejo supermercadista mineiro com a indústria fornecedora. É o grande palco das novidades, do conhecimento e de rever parceiros comerciais ou amigos do setor. Por isso, recebe empresários de todos os portes de negócios de todas as regiões mineiras.

A rede Supervarejista, por exemplo, tem em seu quadro mais de 90 filiados em todos o estado. A maioria desses filiados é composta de pequenas empresas que terão no evento grandes oportunidades. “Acreditamos que a Superminas é de extrema importância para o segmento, pois é uma excelente oportunidade de fomentar novos negócios, parcerias, adquirir novos conhecimentos e estreitar relacionamentos”, afirma o Gerente de Operações da rede, Wilton Teixeira da Silva. “Incentivamos nossos 90 lojistas a sempre prestigiarem o evento”, completa.

A aposta no evento, inclusive, vai além da participação dos supermercadistas, já que a central de negócios reserva um espaço na feira para aproveitar ao máximo o que o evento oferece para o crescimento e atualização da bandeira e dos filiados. “Acreditamos tanto no potencial da feira

que para este ano de 2023 a Supervarejista estará, inclusive, com um estande montado para extrair muitas oportunidades de negócios neste grande evento”, informa.



Participação multi-institucional

Como evento que reúne as novidades em produtos, serviços e tecnologias e que atrai todos os elos da cadeia produtiva, a Superminas reúne também a participação de entidades empresariais e governamentais diversas, seja como expositoras, patrocinadoras, apoiadoras ou tudo isso, e ainda correalizadoras de algumas ações.

A Ceasaminas, por exemplo, é um dos expositores e a patrocinadora do *Espaço Minas 360°*. Sediada em Contagem, na Grande Belo Horizonte, a empresa tem unidades em Barbacena, Caratinga, Governador Valadares, Juiz de Fora e Uberlândia, onde recebe diariamente compradores do setor supermercadista de todo o estado. Essa proximidade com o segmento atacadista e de varejo agroalimentar, em sua maioria distribuído pelos supermercados, traz ainda mais significado para a presença da empresa na Superminas.

“Para a Ceasaminas é uma honra participar da Superminas. Sabemos da importância que o setor supermercadista tem no combate à fome. E a Ceasaminas, enquanto sociedade de economia mista vinculada ao Governo Federal, não pode deixar de apoiar quem faz o alimento chegar até o consumidor final”, afirma o presidente da empresa, Luciano Oliveira.

“Com muito orgulho, a Ceasaminas abastece 8,5 milhões de pessoas, por meio, principalmente, do varejo e de outros estabelecimentos. E não tenho dúvidas de que boa parte deles faz suas compras em supermercados associados à AMIS”, reforça.

A Superminas tem também a participação da Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE); do Senar Minas; do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac e do Sebrae Minas.



A melhor gestão de compras e terceirização para o seu negócio FLV.

Negociar com eficiência, oferecer produtos de alta qualidade, diversificar as opções e entregar os pedidos no prazo são desafios que exigem muito dos fornecedores de FLV.

Temos a missão de auxiliar supermercados, deliveries, hortifrúti orgânico, hortifrúti gourmet e estabelecimentos de pequeno, médio e grande porte.

Somente um grupo que tem a força e a experiência de quem atua há décadas nesse segmento pode garantir competitividade e reconhecimento do seu negócio FLV.

GalpB033

Seu produto hortifrúti separado, selecionado e entregue fresco no seu ponto de venda.

Uma equipe experiente para atender seu negócio hortifrúti com excelência.

Sua estrutura repaginada com a nossa experiência para impulsionar suas vendas.

Terceirização do transporte e dos agentes envolvidos para simplificar sua logística hortifrúti.

Seu negócio preparado com produtos frescos e de qualidade para atender melhor seus clientes.

Experfruit

brixx

a evolução da distribuição em hortifruti

experfruit.com.br

(31) 3393-5554 (31) 99800-5554

@experfruit.official

(31) 99832-0012

comercial@brixx.com.br

CMON – espaço garantido para pequenos empreendedores

Compradores interessados em fazer negócios na Superminas terão uma grande oportunidade de comprar produtos exclusivos e ainda contribuir para o crescimento de pequenos negócios no estado. Uma parceria exitosa entre a AMIS, o Sebrae Minas e a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE) nos eventos do interior ao longo do ano selecionou, capacitou e deu visibilidade a parcerias lucrativas para Micro e Pequenas Empresas, por todo o estado. É o Circuito Mineiro de Oportunidades e Negócios (CMON), que fez parte dos dez eventos realizado pela AMIS no interior em 2023. Mais uma boa notícia é que ele estará na Superminas.

O CMON é um projeto de promoção de acesso a mercados, desenvolvido pela AMIS e a SEDE, em parceria com o Sebrae Minas. O objetivo é aproximar e inserir os pequenos negócios, como fornecedores, na rede varejista. Além da promoção do encontro entre fornecedores e compradores, o CMON promove *workshops* de capacitação em negociação para os participantes, contribuindo para o fortalecimento dos pequenos empreendedores e para o desenvolvimento econômico de Minas Gerais.

Segundo a diretora de Apoio aos Pequenos Negócios e Cooperativismo da Sede,

Eneila Loiola, 73,8% dos pequenos negócios responderam em pesquisas pós-evento, que estavam com negociações em andamento, totalizando 1.055 reuniões de negócios entre compradores e fornecedores, representando R\$ 33,3 milhões em expectativas de negócios. Na Superminas, as proporções de participantes e negócios realizados são multiplicadas por muitas vezes em relação a cada edição dos eventos no interior.

Cabe destacar ainda que nas dez edições do projeto foram contemplados 63 municípios mineiros. Segundo Eneila, durante a Superminas será apresentado mais um importante avanço para 2024, tanto para os pequenos negócios quanto para os supermercados.

A análise positiva do projeto, de acordo com ela, está relacionada ao impulso na formação de parcerias estratégicas entre os setores envolvidos, os pequenos negócios fornecedores, parceiros locais e, em destaque, a parceria estadual entre AMIS, Sede e Sebrae. “O CMON é extremamente vantajoso para os empreendedores participantes por propiciar a geração rápida de negócios, além de perspectivas de parcerias futuras, bem como uma excelente oportunidade para criar uma rede de contatos”, destaca.



Seus
clientes
felizes a cada
mordida
e seu
negócio
recheado de
sucesso.



A linha Felicittá vai levar ainda mais felicidade para a mesa dos seus consumidores. São produtos irresistíveis, sucesso entre os chapistas, com sabor e tempero no ponto certo e aquele gostinho de economia que todo mundo adora.

Moldado

Perfeito para compor o famoso "X-tudo", além de combinar também com o queridinho arroz e feijão do dia a dia.

Clássico Sabor Presunto e Clássico Sabor Frango

Suavemente temperados e com textura leve e fina, são uma ótima pedida para momentos especiais.

Mortadela Sabor Frango

Tempero suave para deixar todo lanche e sanduíche recheados de sabor e leveza.



Felicittá é **FRISA** e é uma delícia.

Rodada de Negócios impulsiona empreendedores

Como evento voltado para o incentivo aos negócios, a Superminas 2023 traz de volta, depois de alguns anos, a Rodada de Negócios, ação em parceria com o Sebrae Minas e o governo do estado, por meio da Secretaria de Desenvolvimento.

Para o presidente do Sebrae Minas, Marcelo Souza e Silva, “a Superminas é um evento tradicional, que traz visibilidade nacional e internacional na geração de negócios e favorece o lançamento de novas tecnologias e o aprimoramento na gestão empresarial por meio das orientações realizadas pelos parceiros, além de palestras e *workshops* para os empresários dos pequenos negócios da indústria de alimentação de Minas Gerais, do varejo supermercadista e das padarias”.

Por isso, disse ele, “o Sebrae Minas está sempre presente nessas ações e parcerias que ajudam a promover a competitividade dos pequenos negócios. A Superminas é uma oportunidade valiosa para promover conhecimento, integração e inovação da indústria de todo estado, por meio da agregação de várias cadeias produtivas”.

O *Projeto Origem Minas* é mais uma ação do Sebrae Minas durante o evento. Para o presidente, a “mineiridade” está no estilo de vida, no jeito de ser dos mineiros e não apenas nos produtos. “Ela é uma fonte de inspiração para criar, inovar de maneira única e autêntica. E essa riqueza cultural mineira e a diversidade de sua produção já são conhecidas e reconhecidas no Brasil e em várias partes do mundo”, detalha.

O presidente do Sebrae Minas lembra que desde 2012 o *Projeto Origem Minas* tem tido for-

te adesão de produtores, agroindústrias e regiões produtoras interessadas em evoluir gerencialmente e estrategicamente com seus produtos e territórios. Por isso, ressalta: “A presença do *Origem Minas* na Superminas contribui para a valorização dos nossos pequenos produtores da agroindústria e o reforço da mineiridade contida nas empresas e territórios. Queremos divulgar as empresas que participam do *Origem Minas*, o que se mostra ao ampliar cada vez mais o interesse dos mercados em nossos produtos regionais, que valorizam e revelam características da população mineira, dos nossos hábitos, culturas e da nossa história como um todo”, afirma.

A parceria entre a AMIS e o Sebrae Minas, sempre presente em todos os eventos da AMIS no interior e agora na Superminas, é ressaltada pelo presidente Marcelo Souza e Silva pela ligação entre o Sebrae Minas e o setor supermercadista, “que vem de longa data e beneficia as micro e pequenas empresas desse setor”, que são grandes geradoras de emprego e renda no Brasil. “Buscamos ações que promovam uma melhor articulação dos empresários, entidades de classes, além de um conceito de atuação diferenciada para atender ao seu público-alvo, visando o crescimento dos negócios no cenário estadual e nacional. E esses aspectos vão ao encontro da missão do Sebrae Minas, que é de fomentar a cultura empreendedora, promovendo a competitividade dos pequenos negócios e o desenvolvimento sustentável para fortalecer a economia nacional”, explica.



Saiba como participar do sorteio



Que tal aproveitar as condições oferecidas pelos fornecedores durante a feira, fazer bons negócios e ainda concorrer a prêmios? Sim, a Superminas tem essa condição. É a promoção "Superminas vale ouro". Por meio dela, a cada R\$ 3 mil reais em compras, o comprador tem direito a um cupom para concorrer.

Os prêmios serão distribuídos por meio de sorteio dos cupons depositados em urna destinada a esse fim, conforme previsto no regulamento. Podem participar todos inscritos na Superminas, pessoas físicas, que realizarem compras de no mínimo R\$ 3.000,00 dentro do evento.

Para receber o cupom que dá direito ao sorteio é necessária a apresentação do comprovante de negociação ou formulário próprio da promoção com as informações da transação financeira. O participante deverá retirar o cupom no estande da promoção e, se for associado à AMIS, terá direito a cupons em dobro.

Para ter direito ao prêmio o sorteado deverá responder corretamente à pergunta: Qual evento proporciona ótimos

negócios e relacionamentos? No total serão R\$38.571,50, distribuídos em 12 prêmios entre barras e ouro e Máquinas multibebidas Três G1 Lov Basic – nova versão vermelha 127v. Os cupons poderão ser depositados na urna até 20h do dia 19/10/2023.

IMPORTANTE

A participação na promoção é gratuita, mas requer do expositor o preenchimento e assinatura do termo de adesão, com os dados do representante legal da empresa, e o envio ao departamento de eventos da AMIS pelo e-mail: superminas.expositor@amis.org.br.

A confirmação de participação só se dará com o envio do termo de adesão preenchido e assinado até o dia 28 de setembro de 2023.

A promoção Superminas Vale Ouro tem patrocínio da Tio Paco e é autorizada pelo órgão fiscalizador, a Secretaria de Reformas Econômicas.

MELBRAS
mel do Brasil

2ª maior Exportadora do Brasil

A marca mais desejada da categoria.
Portfólio completo de méis e própolis, que atendem os diferentes perfis de público.

www.melbras.com.br @melbrasoficial 31 3849-2353 31 99936-9516

Congresso é oportunidade de conhecimento para todas as áreas da empresa

Além da feira, a Superminas oferece também muitas atividades voltadas ao desenvolvimento profissional do setor varejista. A área de congresso terá cerca de 80 atrações como palestras, fóruns, visitas técnicas, *talk shows* sobre os principais temas que impactam diariamente as estratégias e a operação do setor supermercadista. Tendências, inovações e a atualidade do setor são tratadas por renomados especialistas do varejo, lideranças do setor e do cenário econômico são palestrantes.



Um desses nomes é o CEO do Grupo Cimed, João Adibe, eleito em 2021 como uma das 500 pessoas mais influentes da América Latina pela Bloomberg Línea, multiplataforma de notícias sobre negócios na América Latina e no Caribe. Adibe vai apresentar a palestra "O varejo e o Brasil: trajetória de uma empresa brasileira e de um vendedor apaixonado!", às 14h do dia 17, no auditório Diamante, antecedendo a cerimônia oficial de abertura do evento.

No segundo dia da Superminas, 18 de outubro, também no auditório Diamante, uma

das palestras será apresentada por Cidinha Fonseca, membro de conselhos de administração, especialista reconhecida pela revista Forbes como uma das mulheres mais influentes do Brasil por sua atuação em RH. Ela é também autora do livro "Pense Grande, Pense Pessoas – O Superpoder da Liderança". Cidinha vai apresentar a palestra "Construção de Times: o segredo dos melhores varejistas", às 10h30.

No mesmo auditório Diamante, às 13h30 do dia 18, a sucessora na rede Dalben, de São Paulo, Fernanda Dalben, apresenta "Loja Conceito: o que é, seus diferenciais e como montar uma para atrair clientes". Fernanda é também CEO & Founder da SMKT - Soluções de Marketing para Varejo. A apresentação é em conjunto com Júlio Takano, arquiteto, especialista em arquitetura de negócios e palestrante internacional, com atuação na América Latina, Europa, Oriente Médio e Ásia há mais de 15 anos.

No terceiro dia da Superminas, 19 de outubro, um dos destaques é a palestra "Fábrica de Líderes – como desenvolver líderes que geram resultados", com o CEO do Supermercado Katucha, de São Paulo, Rafael Haddad, que é também CEO da AMO Varejo, site de recrutamento e seleção para supermercados, e fundador do Fábrica de Líderes, maior plataforma de treinamento de colaboradores de supermercados do Brasil.

Além do auditório Diamante, muitas atrações estão reservadas para atualização profissional nos demais auditórios.

A programação completa dos auditórios e de todo o evento está em www.superminas.org.br

APRESENTAMOS A

 **SUPRA**

A marca da **Amapá** para projetos completos de exposição e armazenagem, que carrega a confiabilidade e a segurança de 40 anos de mercado, para criar soluções do jeito que seu negócio precisa.

DESIGN E
INTELIGÊNCIA
PARA VOCÊ
VENDER MAIS.

Conte com nossos especialistas em cada fase, desde a concepção do projeto técnico à instalação, incluindo treinamento da equipe e orientação para a manutenção.

Soluções personalizadas para operações de atacado, varejo e armazenagem de médio e grande portes.

Vamos construir o seu projeto juntos?

Nos encontramos na **Superminas!**

Visite nosso estande e conheça mais [acesso pelas avenidas A e B]

 (37) 9 98015203

 **Amapá**



Assim como em 2022, o Evento Feminino da Superminas 2023 contará com palestra e momentos de descontração

Eventos especiais: trabalho e integração

Como parte da Superminas, há também uma série de eventos paralelos com foco na integração e relacionamento comercial. São grandes oportunidades para exposição e valorização de marcas, debates de temas relevantes e integração entre empresários supermercadistas e fornecedores.

EVENTO FEMININO

Uma grande atração da Superminas, exclusiva para mulheres, é o Evento Feminino, que tem como objetivo a reunião e integração para empresárias e executivas do setor supermercadista, numa tarde de descontração e entretenimento, mas também de conhecimento. Neste ano, será no Espaço Mariângela, no bairro jardim Canadá, em Nova Lima.

Entre as muitas atrações do encontro, está uma palestra com a mestre em Governança Corporativa, Aline Castro, que é também psicanalista

em formação, doutoranda em Filosofia, master em *mentoring*, *coaching*, hipnose e programação neurolinguística e especialista em nutrição ayurvédica na Índia e em psicologia positiva pela Universidade de Yale. Aline é também professora de neurociência e saúde mental da Fundação Getúlio Vargas, do Hospital Albert Einstein e da pós-PUC digital, cofundadora do Congresso Internacional de Felicidade e desenvolvedora de programas de lideranças em organizações como Volvo, Grupo Boticário e Latam.

JANTAR VIP

O Jantar Vip é um evento exclusivo e realizado na véspera da abertura oficial da Superminas (16 de outubro) e tem como objetivo reunir lideranças dos setores supermercadistas e da panificação, além de autoridades. O evento tem patrocínio da Ambev, da Camil Alimentos e da GS1 Brasil.

Elimine os vazamentos e reduza a temperatura interna do seu supermercado.

Supermercado BH
Venda Livre - ABC



Temos a solução sustentável para acabar com vazamentos no seu telhado e diminuir a temperatura interna do seu supermercado.

- 1 RECUPERAÇÃO DO TELHADO**
sem a necessidade da troca. Menos descarte de material nos aterros.
- 2 QUALIDADE E INOVAÇÃO**
Nossos produtos são de alta qualidade e tecnologia inovadora, feitos com materiais não tóxicos e que preservam o meio ambiente.
- 3 SUSTENTABILIDADE**
O uso do telhado branco ajuda a preservar a natureza, impedindo que toneladas de CO₂ sejam emitidas ao meio ambiente.



www.gestaoeng.com

 **31 99115-5275**
comercial@gestaoeng.com



ALMOÇO DIRETORIAS AMIS E ABRAS

Este é um evento estratégico para os diretores das associações estaduais do setor e lideranças supermercadistas. O objetivo é debater e atualizar

sobre os principais temas ligados ao segmento e sobre a atuação da AMIS no apoio e defesa do setor supermercadista. O almoço tem patrocínio da Coca Cola Femsa e da Tradimaq.



No alto da página, participantes do Jantar VIP da Superminas 2022; acima, Almoço Diretorias AMIS e ABRAS na Superminas 2022

QUEM ESCOLHE EXPERIÊNCIA, ESCOLHE QUALIDADE.

ESCOLHA CONFIABILIDADE,
ESCOLHA TRADIMAQ.

Com 35 anos de mercado, contamos com uma linha diversificada de equipamentos elétricos e à combustão, oferecendo as melhores soluções para seu negócio.




A TRADIMAQ é a melhor opção no fornecimento de **EMPILHADEIRAS** em Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Rio de Janeiro e Espírito Santo.

- ✓ Venda de **Máquinas Novas**;
- ✓ **Assistência Técnica** especializada;
- ✓ Grande estoque de **Peças Genuínas**;
- ✓ Equipe técnica preparada e capacitada para fornecer o **Melhor Atendimento**.



Confira nossos catálogos escaneando o QR Code ao lado.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO:
0800 007 8004

www.tradimaq.com.br |    /Tradimaq

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:

Yale 
TECNOLOGIAS EM EMPILHADEIRAS

Genie 
A TEREX BRAND



O presidente da AMIS Jovem, Matheus Neves, na abertura do encontro realizado durante a Superminas 2022 e que terá nova edição este ano



ENCONTRO DA AMIS JOVEM

Ocorrido pela primeira vez na Superminas em 2019, o encontro da *AMIS Jovem* tem como objetivo atualização, negócios e integração, de forma descontraída, entre as jovens lideranças do setor. É um ambiente de ideias, relacionamento e troca de experiências. O evento da *AMIS Jovem* é patrocinado por Tradimaq e UAU Inglesa.

VISITAS TÉCNICAS

Durante a Superminas, são realizadas também visitas técnicas a instalações de empresas do varejo e indústrias. Essa é mais uma forma de ampliar os conhecimentos com quem está fazendo um trabalho diferenciado no mercado. Como as visitas têm número de inscrições limitadas, é preciso confirmação com antecedência pelo telefone 31 2122 0500 ou no e-mail relacionamento@amis.org.br



AGÊNCIA OFICIAL

A agência de viagem oficial da Superminas 2023 é a Primus Turismo. Mais informações em: www.primus.com.br.

INSCREVA-SE JÁ

As inscrições para a Superminas 2023 já se encontram abertas. Todas as informações sobre como se inscrever estão em: www.superminas.org.br - 31 2122-0500 OU no QR code:



AINDA MAIS INFORMAÇÕES PARA OS SEUS CLIENTES

No dia 9 de outubro de 2023 entrará em vigor a RDC 429/20. Não perca o prazo e adeque a sua operação com as balanças e softwares Prix.



Foto: Arquivo
030713 Comfort



Balança
Prix 6i



Visite nossa equipe de consultores na Super Minas 2023 e entenda todos os detalhes
Estande 131 - Pavilhão Gerais - Avenidas D-E

Toledo do Brasil
Indústria de Balanças Ltda.

toledobrasil.com

QUEM PÔE
NA BALANÇA,
ESCOLHE PRIX.



Supermercadistas já estão **DE MALAS PRONTAS!**

SUPERMERCADISTAS DAS MAIS DIFERENTES REGIÕES DE MINAS ANTECIPAM AS INSCRIÇÕES E PREPARAM SUAS EQUIPES PARA PARTICIPAR DA SUPERMINAS 2023. CONHEÇA UM POUCO DA EXPERIÊNCIA DELES E O PORQUÊ DE SEMPRE MARCAREM PRESENÇA NO MEGAEVENTO

Dayane Lima

A Série "Sotaque Mineiro", desta edição, é especial. Trazemos para você, supermercadistas das mais variadas regiões de Minas, que têm a Superminas em sua história de vida e que não perdem, de jeito nenhum, as atrações desse megaevento, muitas e exclusivas novidades. Muitos supermercadistas já estão inscritos, juntamente com suas equipes, para participar, de 17 a 19 de outubro, no Expominas, em Belo Horizonte, da 35ª edição da Superminas, que certamente será a maior e mais completa desde a sua criação, em 1985.

São participações que marcaram suas vidas e também a história da Superminas, uma vez que é pela presença dos supermercadistas, seus funcionários e fornecedores que o evento se tornou, ao longo dos anos, o segundo maior evento do setor no País.

Começaremos nossa reportagem com um supermercado que "virou freguês" – como se diz no interior de Minas – da Superminas, vindo do Norte do estado. Trata-se do D'Itália Supermercado, de Salinas, cidade também conhecida pela produção de cana-de-açúcar e de cachaças que



Equipe do Hiper Azevedo, de Barão de Cocais, chegando à Superminas 2022

📍 Estande 163, rua 11.

Visite a ProMarket no SuperMinas 2023

Soluções em expositores de madeira
que transformam a experiência de
compra em sua loja.



HORTIFRÚTI

PADARIA



ADEGA



ROTISSERIA
QUENTE OU FRIA

www.promarket.ind.br
promarket@promarket.ind.br
(14) 3262-8000

**PRO
MARKET**



conquistaram o Brasil e muitos países. Já são mais de 10 anos de presença constante na Superminas.

A empresa atua no varejo da cidade há 30 anos e hoje conta com duas lojas, empregando cerca de 140 funcionários. Sua gestora, Daniela Souza Mendes, sabe muito bem que inovação e conhecimento são pontos essenciais para se destacar no setor varejista e que a Superminas é o local para encontrar as oportunidades para inovar, crescer e fazer negócios. "Acho importante estar na feira, para ficar antenada às mudanças e pensar no negócio com mais estratégia". Uma delas, usada pela gestora do D'Itália Supermercado, é levar seus gestores, compradores e gerentes para que possam participar do evento e aproveitar as oportunidades de negócios e as novidades.

ZONA DA MATA

Localizado em Manhumirim, na Zona da Mata mineira, o Supermercado Vidal tem sua história iniciada em 1969, pelas mãos de Manoel

Ferreira Vidal, pai do empresário Mauro Lúcio Vidal em uma pequena mercearia. Em 1992, Mauro inaugurou sua primeira loja, o "Açougue do Trevo", dando início ao próprio negócio.

Nesses 31 anos, muita coisa aconteceu e aquele pequeno comércio se transformou em um grande supermercado, que hoje também conta com uma segunda loja, o Empório Vidal. Atualmente, Mauro Lúcio, sua esposa Norma e sua filha caçula, Alice, administram as duas lojas, que contam com 17 checkouts e empregam diretamente 146 pessoas.

A PRIMEIRA VEZ

Foi em 2018 que o Supermercado Vidal teve a sua primeira participação na Superminas. A partir daí, a feira se tornou um evento constante no planejamento anual da empresa. Para Mauro, as palestras e cursos oferecidos durante a Superminas são um momento especial para que seus líderes e pessoas de cargos estratégicos das suas



No alto da página, equipe do Supermercado Hiper Azevedo participando de uma das muitas Superminas; e, ao seu lado, Mauro Lúcio Vidal, sua esposa Norma e suas filhas, Laila e Alice, do Supermercado Vidal, de Manhumirim, região da Zona da Mata. Acima, os Diretores Luciano, Marcone, Marcélia e Thiago, do Bigmais Supermercados, de Governador Valadares; Roseli e Heráclito, proprietários do Supermercado Paiva, de Unaí e a equipe do Supermercado Vidal se preparando para a Superminas

água mineral

INGA

50 anos

Para quem quer qualidade.

Até aqui nos ajudou o SENHOR.

NOVO GARRAÇÃO
EXCLUSIVO INGÁ



TAMPA DE ROSCA

Mais praticidade
ao abrir o garrafão,
sem uso de qualquer
material cortante



ALÇA

Novo design
com alça facilitando
o transporte



FACILIDADE

Facilita a instalação
no bebedouro



CONTATO SUPERMERCADISTA:

comercial@aguamineralinga.com.br

(31) 98737-8805



Hidrobrás Águas Minerais do Brasil - (31) 3371-4000 - www.aguamineralinga.com.br

lojas possam agregar conhecimento e vivenciar tudo que o grande evento proporciona aos supermercadistas.

Além disso, a feira também é um lugar para vislumbrar novas perspectivas e visão de melhorias em suas lojas. "Buscamos sempre observar as novidades do mercado, em termos de tecnologia, inovação e experiência do cliente. Encontrar novos fornecedores, estender nosso networking e fazer novos negócios e parcerias, além de estreitar laços com nossos parceiros", relata Mauro.

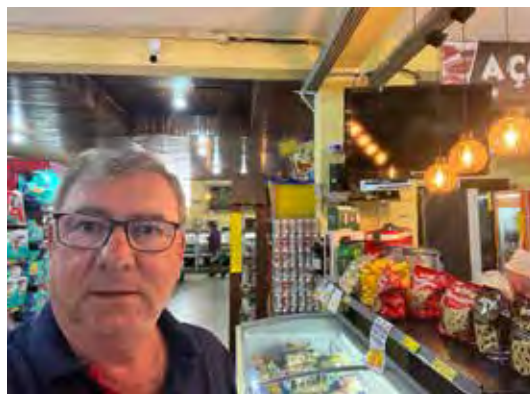
Este ano, o Supermercado Vidal estará presente na Superminas mais uma vez. A equipe já está com um objetivo traçado, que é adquirir novos insights de referências supermercadistas que tenham importância para o setor no sentido de contribuir para o desenvolvimento em gestão de pessoas, experiência do shopper e novidades em inovação e tecnologia para o varejo. Para Vidal, o novo Pavilhão Minas 360° traz grandes expectativas de ver os mineiros cada vez mais presentes na vida do consumidor e nas gôndolas.

PARA TODOS

Saindo da Zona da Mata e chegando à região Noroeste, temos a supermercadista Roseli Ferreira, do Supermercado Paiva, de Unaí, que frequenta a feira há muitos anos. A empresa nasceu de um sonho e de muito trabalho, em 2004. Na época, Roseli trabalhava como empregada doméstica e seu marido, Heráclito Paiva, como trabalhador rural.

Para realizarem o sonho, venderam uma moto e uma bicicleta e deram o valor de entrada na compra de uma pequena mercearia. Desde então, trabalharam dia após dia para alcançar o sucesso. Hoje eles possuem uma loja de 1.480 metros de área de venda, 10 checkouts e empregam diretamente 81 funcionários.

Para Roseli, a Superminas é uma forma de ampliar a visão sobre os negócios. Ela e o marido fazem questão de participar das palestras e cursos, conhecer as outras empresas e estar atentos às novidades que a feira promove. Para este ano,



Antônio Sérgio Magalhães, proprietário do Supermercado Magalhães, de Cabo Verde, no Sul de Minas; Daniela Souza Mendes, Gestora do D'Itália Supermercado em Salinas, no Norte de Minas; fachada do D'Itália Supermercado; Marcella Azevedo, uma das proprietárias do Supermercado Hiper Azevedo, de Barão de Cocais



Roseli estará na Superminas buscando oportunidades, com o objetivo de realizar novos negócios. "Estamos ansiosos para conhecer e participar do novo Pavilhão Minas 360".

SUL DE MINAS

O Sul de Minas também não ficará de fora da Superminas. Representando a região, o Supermercado Magalhães, de Cabo Verde, fundado em 2013, teve sua primeira participação na Superminas em 2013, e depois disso todos os anos seu proprietário, Antônio Sérgio Magalhães, frequenta ativamente o evento.

O Supermercado Magalhães faz parte da central de negócios Rede Maxsul Supermercados. A central congrega 32 lojas localizadas em 25 cidades da região, com aproximadamente 120 checkouts, e que empregam em torno de 900 pessoas.

De acordo com Antônio Sérgio, todos os anos ele vai à Superminas com uma caravana. São



cerca de 15 a 20 pessoas que saem do Sul de Minas em direção a Belo Horizonte com o objetivo de visitar os fornecedores na Superminas e fechar muitos negócios.

"Participamos da inauguração da feira, do jantar de abertura, das palestras e cursos em geral, além de visitarmos todos os fornecedores em bus-

ESTAMOS DE
**MALAS PRONTAS
PARA A FEIRA**



SUPERMINAS
Food Show 2023

ESPERAMOS
POR VOCÊ!





FALE AGORA COM UM REPRESENTANTE



17 A 19 DE OUTUBRO
ESTANDE 101-A



tozzialimentos.com.br  





No alto da página temos a equipe do Supermercado Paiva, em Unai; fachada do Supermercado Magalhães da Rede Maxsul Supermercados; fachada do Supermercado Vidal, em Manhumirim e fachada da loja do Bigmais Supermercados, em Governador Valadares

ca de inovação. Estamos curiosos sobre o Pavilhão Minas 360°. Esperamos ser de grande valia”, revela Antônio Sérgio.

PRESEÇA JOVEM

A Superminas também é o local onde anualmente jovens supermercadistas se encontram. É o caso da Marcella Azevedo, proprietária do Supermercado Hiper Azevedo, em Barão de Cocais, na região Central de Minas. A família tem duas lojas: o Supermercado Hiper Azevedo, fundado em 2007, que possui 14 checkouts e emprega 143 funcionários, e o minimercado Azevedo, com quatro checkouts e 28 funcionários.

Marcella relata que é presença frequente na Superminas há nove anos. “Todos os anos montamos uma caravana e levamos nossos funcionários. No último ano, chegamos a levar 45 colaboradores, entre eles gerente de lojas, líderes de seção, encarregados de base e até menores aprendizes. Este ano, pretendemos levar 15 pessoas a cada dia da feira. A feira é um momento ímpar para fazer negócios, visitar os parceiros, realizar compras e negociar produtos especiais”, diz Marcella.

Ela e os irmãos Melissa e Vinicius têm uma participação ativa na AMIS Jovem, e desde que entraram para o grupo sempre participam das feiras, palestras e cursos promovidos pela instituição. O novo Pavilhão Minas 360° tem trazido muita expectativa para Marcella. “Acho muito bacana a AMIS ter um espaço só para empresas de Minas. Cada vez mais elas têm tido a oportunidade de serem mais vistas, de defenderem os produtos da região. Isso é muito legal, porque ajuda a alimentar o comércio local”.

VETERANO

Foi em 1995 que o Bigmais Supermercados, de Governador Valadares, no Vale do Rio Doce, participou da sua primeira Superminas. Até hoje, sem pular um ano, continua presente em todas as feiras. O Bigmais Supermercados foi fundado em 1994, a partir de uma pequena mercearia. Atual-

mente, possui seis lojas e dois centros de distribuição. São 105 checkouts no total.

Gera cerca de 1.400 empregos. Marccone Miranda, Diretor-Presidente, destaca a importância da Superminas para os supermercadistas e afirma que todos os anos faz questão de levar sua equipe para participar dos cursos, palestras e congresso. Este ano serão dois ônibus destinados a transportar sua equipe para o evento. "Nosso time participa um pouco de tudo o que acontece na Superminas. Esperamos fazer muitos negócios durante a feira, fortalecer os laços com os fornecedores e ver as novidades".

Marccone ainda ressalta que o Pavilhão Minas 360°, dedicado exclusivamente aos fornecedores mineiros, é muito importante, porque fortalece as empresas de Minas. "Muitas vezes são empresas pequenas, que não têm a oportunidade de participar de outras feiras fora de Minas, mas têm a chance de apresentar seus produtos para o povo mineiro".



Fachada de loja do Supermercado Paiva, de Unai

Já deu para ter uma ideia do quanto a Superminas é um evento indispensável para o setor varejista? Então, você que ainda não participou de uma Superminas ou que já faz tempo que não frequenta a feira, aproveite esta oportunidade para estar presente no megaevento, a ser realizado entre os dias 17 e 19 de outubro, no Expominas.

Romana é festa na gôndola e lucro no seu caixa

Com 23 anos de atuação, somos especializados na fabricação e comercialização de artigos para festas e estamos nos maiores varejos e atacarejos do Brasil.

Romana
FESTAS

www.romanafestas.com.br
(31) 9 9476-6054
atendimento@romanafestas.com.br

Expositores da Superminas 2023 anunciantes desta edição da GÔNDOLA



Stand 109
Pav. Gerais, Av. D

www.bembrasil.ind.br | flavianaves@bembrasil.ind.br | 0800 707 8015

Av. José Jorge Akel, 4000 - Jardim Residencial Bela Vista - Araxá/MG
CEP 38181-275



Stand 96
Pav. Gerais, Av. B / C e rua 06

www.3coracoes.com.br | sac@3coracoes.com.br | (31) 3649 3800 - Central

Av. Brasília, 6145 - Bairro São Benedito - CEP 33170-000 - Santa Luzia/MG



Stand 39
Pav. Gerais, Av. B / C e rua 04

www.cocacola.com.br | Central de Atendimento 0800 727 1100 | WhatsApp (11) 98964 9773

Anel Rodoviário Celso Mello Azevedo, 3515 - Sumaré - Belo Horizonte/MG
CEP 31250-004



Stand 11
Pav. Gerais, Av. B / C e ruas 01 e 02

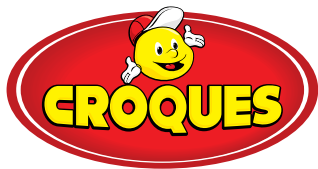
www.experfrut.com.br | comercial@brixx.com.br

Experfrut - (31) 3393-5554 (31) 99800-5554 | Brixx 31-99832-0012

Experfrut: Rua Um, 125 - Campina Verde - Contagem/MG - CEP 32152-002

Brixx: Rodovia BR 040 - km 688 - Pavilhão T - Loja 15 - Kennedy - Contagem/MG - CEP 32145-900





Stand 30
Pav. Gerais, Av. E e rua 04

www.croques.com.br | comercial@croques.com.br | (32) 33791400

Rod. BR 265, KM 255, nº237 - Vila Nossa Senhora de Fátima
São João del-Rei/MG - CEP 36305-350



Stands 16 e 17
Pav. Gerais, Na. A /B e ruas 02 e 03

www.fornodeminas.com.br | faleconosco@fornodeminas.com.br | 0800 725 0808

Via de Acesso às Chácaras Campo do Meio, s/n
Chacaras Reunidas Santa Terezinha - Contagem/MG - CEP 32183-683



Stand 29
Pav. Gerais, Av. D/E e rua 03

www.frisa.com.br | gerentecomercial@frisa.com.br
(27) 3723-3200 - ramal 3216 / (27) 99712-1671

R. Fioravante Rossi, 4000 - Honório Fraga - Colatina/ES - CEP 29704-364



Stand 49
Pav. Gerais, Av. A

<https://gestaoeng.com> | comercial@gestaoeng.com | (31) 98328-3457

Rua Rio de Janeiro, 441 - sala 1006 - Centro - BH/MG - CEP 30160-041



Stand 55,
Pav. Gerais, Av. A

<http://www.aguaminingalinga.com.br> | comercial@aguaminingalinga.com.br
(31) 33714000

Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 2775 - Vila Oeste - BH/MG





Stands 16 e 17
Pavilhão Gerais, Na. A /B e ruas 02 e 03

www.mccain.com.br | alomccain@mccain.com.br (food services)
sac@mccain.com.br (varejo) | (11) 5086-5000

Av. Brigadeiro Faria Lima, 4.300 - 12º andar - Itaim Bibi - São Paulo - CEP 04538-132



Stand F38
Pav. Minas

www.melbras.com.br | comercial@melbras.com.br | +5531 3849 2353

Av. Um, 317 - Alegre - Timóteo/MG - CEP 35.181-000



Stand 124
Pav. Gerais, Av. A/B e rua 08

www.amapa.ind.br | amapa@amapa.ind.br | 37 3381-1110 | 37 9 9801-5203

Rodovia MG 260 - Km 33 - Anel Rodoviário - Caixa Postal 54 - CEP 35530-000
Cláudio/MG



Stand 77A,
Pav. Gerais, Av. C e rua 06

paesmilani.com.br | contato@paesmilani.com.br - (33)3322 7700

Av. Comendador Rafael José de Lima, 1401 - Limoeiro - Caratinga/MG





É mais que vender, é **envolver**

Stand 163
Pav. Gerais, rua 11

www.promarket.ind.br | promarket@promarket.ind.br | (14) 3262-8000

Av. Marginal Delfino Tendolo, 900 - Distrito Industrial Hatsuta
Agudos/SP - CEP 17123-220



Stand F10
Pav. Minas

www.romanafestas.com.br | atendimento@romanafestas.com.br | (31)99476-6054

Av. Cristiano Machado, 8853 - São Bernardo - Belo Horizonte



Stand 98
Pav. Gerais, Av. C e rua 07

www.startquimica.com.br | clayton@startquimica.com.br | (34) 3292-6100

Av. Airton Borges da Silva, 740 - B. Distrito Industrial, Uberlândia/MG



Stand 131
Pav. Gerais, Av. D/ E e rua 09

www.toledobrasil.com | antonio.marin@toledobrasil.com | (11) 4356-9000

Rua Manoel Cremonesi, 1 - Jardim Belita - São Bernardo do Campo/SP
CEP 09851-330





Stand 101A
Pavilhão Gerais, Av. D e rua 06

www.tozzialimentos.com.br | comercial2@tozzialimentos.com.br | (35) 3531-6808

Rod. BR 265 - km 609 - Zona Rural, São Sebastião do Paraíso/MG
CEP 37950-000



TRADIMAQ

Stand 140,
Pav. Gerais, Av. D/E e ruas 09 e 10

www.tradimaq.com.br | marketing@tradimaq.com.br | 0800 007 8004

R. Professor Pedro Coelho, 122 - Inconfidentes - Contagem/MG
CEP 32260-190



TRAMONTINA

o prazer de fazer bonito

Stands 36,37,
Pav. Gerais, Av. C e rua 03

www.tramontina.com.br | andre.savi@tramontina.com | 11 93313-1071

Av. Aruanã, 684 - Tamboré - Barueri/SP - CEP 06460-010



Nestlé *Faz bem*

PATROCÍNIO OFICIAL

www.nestle.com.br | nestle@fsb.com.br | 55 11 3165 9596

Av. das Nações Unidas, 17007 - Várzea de Baixo - São Paulo/SP





A Escola Amis está sempre atenta às demandas do setor supermercadista e atua diretamente na capacitação de seus colaboradores. **Só no ano de 2023 já foram realizados mais de 70 cursos e capacitados mais de 1500 profissionais.**

- Cursos online e ao vivo, cursos presenciais, cursos *in company* (personalizados para cada empresa) e o curso de formação de gestores - G10.

Capacitamos colaboradores nas áreas de gestão de pessoas, financeira e operacional. Oferecemos cursos com os mais variados temas e níveis de conhecimento (básico, intermediário e avançado).

Participe dos nossos cursos
e qualifique ainda mais a sua equipe!



INFORMAÇÕES:
linktr.ee/escolaamis
(31) 2122-0500
(31) 98435-3010



O DESENVOLVIMENTO DE MINAS PASSA POR AQUI, DESDE 1962

O Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) completa, neste mês de setembro, 61 anos de fundação. São seis décadas de um apoio que transformou o perfil econômico de Minas e que continua exercendo papel de grande relevância, em sintonia com as demandas do Século XXI e com oportunidades para empresas de todos os portes, o que inclui o atendimento do setor de supermercados. “Temos crédito para investimento, ampliação, capital de giro ou até mesmo para desenvolver algum projeto com foco em sustentabilidade e inovação”, destaca em sua entrevista o presidente do BDMG, Gabriel Viégas Neto, nosso convidado nesta edição na série “Entrevista Exclusiva”, de GÔNDOLA.

A seguir, um resumo de nossa conversa com o executivo.

Giovanni Peres





GÔNDOLA – O BDMG está celebrando 61 anos de fundação neste mês de setembro. São seis décadas de serviços prestados ao desenvolvimento de Minas. Como foi o nascimento do banco?

Gabriel Viégas Neto – Desde a sua fundação, o BDMG contribui para a trajetória econômica do estado. O banco surgiu justamente para apoiar os empreendedores de Minas Gerais no início da década de 1960. Naquele momento, o país passava por um processo acelerado de industrialização e os investimentos estavam concentrados em São Paulo, muitos deles voltados à indústria automobilística e de bens de capital. Havia em Minas, e também em outros estados, gargalos de crédito para que os processos de desenvolvimento vingassem. No estado, as atividades eram basicamente agrárias. As poucas indústrias, boa parte de gestão familiar, tinham baixa capacidade técnica, bem distante do que já existia em São Paulo. Era preciso um banco que conhecesse de perto aquele contexto e se comunicasse com aquela realidade. Desde 1962, temos buscado apoiar empresas de todos os portes, e em todas as regiões do estado, incentivando o desenvolvimento regional.

GÔNDOLA – Se criássemos aqui uma linha do tempo, o que podemos eleger como destaque de cada década?

Gabriel – Vou eleger alguns destaques, ao longo das décadas, que representam a evolução do banco. Em dezembro de 1964, apenas dois anos depois que foi criado, o BDMG já tinha financiado 89 projetos de diferentes segmentos e que geraram em torno de três mil postos de trabalho à época. Ainda na década de 60, tivemos as jornadas de desenvolvimento, com foco na interiorização das ações do Banco, viabilizando o crescimento de empresas que, anos depois, se tornaram líderes nacionais. Um exemplo é o da Coteminas, de Montes Claros. Na década de 1970, Minas Gerais alcança marcos importantes de crescimento e o BDMG participou ativamente dos projetos de expansão da infraestrutura do estado, que resultou em plantas energéticas e parques industriais, como o da FIAT, em Betim. Em outro setor fundamental para o Banco, a Agricultura, o BDMG colocava em operação o Programa de Crédito Integrado. Na década de 80, um destaque foi o Projeto Jaíba, de irrigação do semiárido mineiro, que recebeu forte contribuição do BDMG. No fim da década foi criado o BDMG Cultural, um importan-

Na página ao lado, o presidente do BDMG, Gabriel Viégas Neto; acima, vista parcial da sede do banco na capital mineira



SUPERMINAS

Food Show 2023

17, 18 e 19
de outubro

EXPOMINAS

BELO HORIZONTE-MG

**ANOTE NA SUA AGENDA
E GUARDE ESTAS DATAS!**

INSCRIÇÕES ABERTAS, ACESSE:
SUPERMINAS.ORG.BR

DE CARA NOVA. PARA NOVOS TEMPOS! MAIS AMPLA E INOVADORA.

PARTICIPE DO 2º MAIOR EVENTO SUPERMERCADISTA DO PAÍS,
COM FEIRA DE FORNECEDORES E PALESTRAS COM GRANDES NOMES
DO MERCADO



CONHEÇA TAMBÉM O NOVO **ESPAÇO MINAS 360°**,
UM NOVO SETOR GENUINAMENTE MINEIRO.

SUPERMINAS.ORG.BR | [@AMISMG](https://www.instagram.com/amismg) | [/AMISASSOCIACAO](https://www.facebook.com/amisassociacao) | [LINKEDIN.COM/COMPANY/AMISMG](https://www.linkedin.com/company/amismg)

PATROCÍNIO OFICIAL
DIAMANTE E CRACHÁ:



PATROCÍNIO
OFICIAL DIAMANTE
E EVENTO FEMININO:



PATROCÍNIO
OFICIAL PRATA:



PATROCÍNIO
BANCO OFICIAL:



PATROCÍNIO
JANTAR VIP:



PATROCÍNIO
REUNIÃO/ALMOÇO
DIRETORIA:



PATROCÍNIO
REUNIÃO/ALMOÇO
DIRETORIA E AMIS JOVEM:



PATROCÍNIO
EVENTO
FEMININO:



PATROCÍNIO
EVENTO FEMININO
E AMIS JOVEM



PATROCÍNIO
PALESTRA:



PATROCÍNIO
SECRETARIA:



PATROCÍNIO
ESTACIONAMENTO:



PATROCÍNIO
PRÊMIOS
E NEGÓCIOS:



PATROCÍNIO
ESPAÇO
MINAS 360°:



FORNECEDOR
OFICIAL INFLÁVEIS:



CURADORIA
CONGRESSO:



APOIO
DIGITAL:



APOIO
MONITORAMENTO:



INSTITUIÇÃO/DOAÇÃO
PROG. VIDA:



APOIO
MÍDIA:



APOIO
MASTER:



VEÍCULO
OFICIAL:



REALIZAÇÃO:



Usina de energia solar (uma das prioridades atuais de financiamento do BDMG) e, abaixo, sede de uma das 300 prefeituras de Minas que têm no BDMG a principal fonte de crédito para investimentos no município



te vetor do desenvolvimento cultural de Minas. A década de 80 e a década de 90 foram desafiantes para Minas Gerais e para o país. Mesmo em um período de crise econômica nacional e menos oferta de recursos, o BDMG conseguiu financiar importantes obras, como as de infraestrutura de Belo Horizonte, incluindo o Complexo da Lagoinha e a canalização do rio Arrudas. Outros destaques são a participação do Banco na abertura de capital da CEMIG, o que tornaria a companhia a maior empresa de energia elétrica da América Latina e, mais

à frente, da instalação de plantas industriais, como a Iveco, em Sete Lagoas, e todo o polo de autopeças de Betim, este inaugurado em 1995.

GÔNDOLA – E no século XXI?

Gabriel – Já na entrada do século XXI, o BDMG abre uma nova etapa das políticas públicas de desenvolvimento, a partir da estruturação de projetos e modelagens de Parcerias Público-Privadas. Em 2010, o BDMG alcança o seu primeiro bilhão de reais em desembolsos e, na sequência, lança a plataforma BDMG Digital, que passa a disponibilizar crédito on-line para micro e pequenas empresas, uma ação pioneira. Em 2018, cria uma linha de crédito exclusiva para mulheres, a “Empreendedoras de Minas”. A partir daí, principalmente em 2019, o BDMG avança na agenda da Sustentabilidade e da inovação e realiza importantes contratos com instituições internacionais, trazendo para Minas Gerais recursos para financiar o desenvolvimento sustentável. E essa ampliação na captação se reflete também na conexão dos desembolsos do Banco aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da Agenda 2030 promovida pela ONU. Atualmente, 40% dos nossos desembolsos estão conectados a pelo menos um ODS.



GÔNDOLA – Como tem sido a captação de recursos nestes últimos 5 anos, em meio à Covid-19 e recessão mundial? Afinal, qual a origem dos recursos utilizados por um banco de desenvolvimento?

Gabriel – O BDMG é um agente público de fomento. Por meio de parcerias com outras esferas de Governo, bancos públicos e agentes internacionais, consegue mobilizar recursos para ampliar seus desembolsos e, assim, melhor servir como ferramenta para o crescimento sustentável de empresas e municípios. As captações internacionais, como citei há pouco, são um ótimo exemplo de como o Banco busca atuar. Neste ano, celebramos um marco, que foi o desembolso de 100 milhões de euros captados junto ao Banco Europeu de Investimentos (BEI). Os recursos financiaram 49 projetos com foco em geração de energia renovável e que contribuíram para a diversificação da matriz energética no estado. Outras parcerias estão em curso, como é o caso da Agência Francesa de Desenvolvimento-AFD. E novas parcerias virão. Estamos em processo de negociação com o *New Development Bank*, conhecido como o banco do BRICS, para realizar a primeira captação com aval da União, de cerca de R\$ 1 bilhão, que nos permitirá oferecer crédito com taxas reduzidas e longos prazos para projetos com viés sustentável de municípios e empresas de todas as regiões de Minas. Além das captações internacionais, o BDMG busca oportunidades em diversos segmentos. Um exemplo importante é a agricultura. Neste ano, com muito trabalho do nosso corpo técnico, conseguimos aumentar em 1000% a fatia destinada ao Banco pelo Plano Safra, do Ministério da Agricultura e Pecuária, o que permitirá financiar mais iniciativas do agronegócio direcionadas ao estado.

GÔNDOLA – Qual o papel do BDMG em apoio aos municípios e às diferentes regiões de Minas?

Gabriel – Somos parceiros dos municípios mineiros, temos um trabalho muito forte com as prefeituras. Só para se ter uma ideia, mais de 300



prefeituras têm apenas o BDMG como o único banco a financiar os seus projetos. Esse é um dado importantíssimo, já que está no nosso foco de atuação apoiar o desenvolvimento regional, e mostra que o BDMG chega aonde nenhum outro banco vai. Não por acaso, temos linhas específicas para os municípios. Neste ano, por exemplo, lançamos o Edital de Municípios 2023, com R\$ 400 milhões em crédito para os municípios investirem em infraestrutura, saneamento e projetos sustentáveis.

GÔNDOLA – Quais são as principais linhas de atendimento do BDMG atualmente?

Gabriel – O BDMG oferece financiamentos a municípios, como citei e, também, para empresas de todos os segmentos e tamanhos, localizadas em todas as regiões do estado. As linhas são diversas, com condições competitivas para diferentes portes de empresas e setor de atuação. Como destaquei anteriormente, temos linhas para micro e pequenas empresas que podem ser contratadas pelo site do banco, de forma rápida e segura. Além disso, procuramos apoiar empreendedores financiando projetos de médio e grande porte que gerem emprego e renda para as cidades. Acredito que a economia se desenvolve em cadeia, sobretudo quando os recursos seguem para quem mais precisa, que é a nossa proposta.

O presidente do BDMG, Gabriel Viégas Neto, atua há 40 anos no mercado financeiro e como executivo na administração há 25 anos

GÔNDOLA – Onde se encaixariam os supermercados de Minas (temos aqui de empresas de uma loja só e 2 caixas, a redes 100% mineiras listadas entre as cinco maiores no ranking nacional)?

Gabriel – Com certeza. No BDMG há oportunidades de financiamento para empresas de todos os portes e com isso incluímos os grandes supermercados e, também, os comércios menores. Temos crédito para investimento, ampliação, capital de giro, ou até mesmo para desenvolver algum projeto com foco em sustentabilidade e inovação. É importante dizer

que o acesso a esse crédito é rápido. Temos uma equipe preparada para entender a necessidade do empresário e identificar a melhor oportunidade de financiamento.

GÔNDOLA – Agora, falando um pouco sobre Gabriel Viégas, conte-nos de sua carreira e sobre os desafios pessoais de liderar uma instituição como o BDMG.

Gabriel – São 40 anos trabalhando no mercado financeiro, passando por todas as funções de agência e nos últimos 25 anos atuando como executivo na administração central. Nessa longa jornada, tive o privilégio de trabalhar praticamente em todas as regiões, o que me permitiu conhecer a realidade de cada região do Brasil. Sem dúvida, liderar uma instituição da importância e relevância do BDMG é uma grande responsabilidade, mas ao mesmo tempo motivo de muita satisfação. Dizem que quando se faz algo que dá prazer, o tempo passa rápido, e esses meus 20 meses de BDMG "voaram".

GÔNDOLA – Algum hobby, atividades de sua predileção? Tem conseguido conciliar o trabalho com outras atividades que não seja cuidar do banco?

Gabriel – Nem sempre é fácil conciliar vida profissional e pessoal, principalmente nos dias de hoje, com as facilidades tecnológicas disponíveis; com o celular é possível fazer praticamente tudo! Tenho me policiado – nem sempre é possível – para durante a semana me dedicar praticamente de forma exclusiva ao BDMG e aos finais de semana à família e a outras questões pessoais. Outro ponto que passei a dar muita importância é dedicar tempo para me manter ativo, fazendo exercícios com regularidade e adotando uma alimentação mais saudável. Minhas opções de lazer sempre estão ligadas a estar junto com a família, viajar e ir à praia; essas são as minhas preferências. 🛒



Entrada principal do edifício sede do BDMG em Belo Horizonte

que o acesso a esse crédito é rápido. Temos uma equipe preparada para entender a necessidade do empresário e identificar a melhor oportunidade de financiamento.

GÔNDOLA – Em poucas palavras, quais os compromissos atuais do banco com a sustentabilidade ambiental, o desenvolvimento social e a governança?

Gabriel – Ao longo de mais seis décadas, o BDMG esteve em todos os principais capítulos do desenvolvimento econômico de Minas Gerais. Ajudou e continua ajudando os empreendedores mineiros, no campo e na cidade, na indústria, comércio e serviços, a desenhar um futuro de boas perspectivas, que gerem renda e oportunidades enquanto

ONLINE E AO VIVO



G10
GESTÃO
NOTA
DEZ

CURSO DE GESTÃO
SUPERMERCADISTA
QUE É REFERÊNCIA
HÁ MAIS 20 ANOS
NO MERCADO



**DÊ UM SALTO
NA SUA CARREIRA!**

**Capacite-se e seja um Gestor
Supermercadista Nota 10**



Informações:
(31) 2122-0500
(31) 98435-3010

AMIS
Associação Mineira de Supermercados



CANAIS DE RELACIONAMENTO
INTEGRAR E FORTALECER
TEMA AMIS 2023

Mais um grande **EVENTO NO INTERIOR**

COM GRANDE ÊXITO, SEVAR DO CENTRO-OESTE CONCLUI SÉRIE DE EVENTOS DA AMIS NO INTERIOR EM 2023 E REÚNE REPRESENTANTES DE QUASE 50 CIDADES

Adenilson Fonseca

O Super Encontro Varejista (Sevar) do Centro-Oeste foi realizado nos dias 16 e 17 de agosto, no clube CELAC, nas proximidades de Divinópolis. O evento reuniu 1.248 empresários, executivos e profissionais do setor supermercadista de 47 municí-

pios, em dois dias de negócios, relacionamento e conhecimento.

Organizado pela Associação Mineira de Supermercados (AMIS), o Sevar contou com a parceria da Associação Comercial, Industrial, Agropecuária e Serviços de Divinópolis (ACID); Câmara



Em sentido horário, o Presidente Executivo da AMIS, Claret Nametala, no pronunciamento de abertura do Sevar Centro-Oeste; movimentação do público na feira de negócios do evento; auditório atento à palestra e os Vice-Presidentes Regionais da AMIS recebendo seus certificados de posse

de Dirigentes Lojistas (CDL); FIEMG; Sebrae Minas e da Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (SEDE-MG).

“Foram dois dias de relacionamento bom, contatos com fornecedores, com colegas supermercadistas e revendo amigos. Esse evento é de extrema importância para nós”, afirmou o diretor do Supermercado Josyldo, de Divinópolis, José Libério de Souza. Ele disse levar do Sevar “muita coisa boa” para a empresa.

“Excelente evento, maravilhoso. Nossa equipe está muito satisfeita. A gente sente que a equipe volta motivada para o trabalho, comenta nos dias seguintes. Então, é muito válido o evento, e já estamos na expectativa para o próximo ano, quando, com certeza, o Sevar vai ser tão bom quanto este”, projetou.

Ronaldo Oliveira, do Oliveira Supermercados, com três lojas em Nova Serrana e uma em Perdigoão, também ressalta o encontro para motivação dos colaboradores. “É sempre importante trazer a equipe para participar, ter novas ideias, sempre com novidades. A gente fica muito atento e ansiosos esperando a data para levar esse conhecimento”, detalhou. “As palestras são muito importantes para o nosso operacional. Hoje, a gente depende muito dessas informações, e quando tem essa oportunidade, trazemos a equipe e ela participa junto”.

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Oliveira destacou também a presença do fornecedor, que pôde reencontrar e iniciar novas parcerias comerciais. “Como os expositores sempre têm uma boa oportunidade de negócio, a gente tem mais esse ganho para o nosso negócio”, disse.

Ítalo Costa, do Super PIC, de Divinópolis, foi outro a destacar a importância do fornecedor na realização do Sevar. “Tivemos parcerias com muitas empresas boas, revimos pessoas, tivemos muito network. As palestras estão cada vez mais em melhor nível. Então, ficamos muito satisfeitos com o evento”, disse ele durante a feira, no se-

O Secretário Executivo de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais, Guilherme da Cunha (de gravata) e o Presidente Executivo da AMIS, Claret Nametala visitam expositores do CMON



Nas duas fotos abaixo. Na primeira, da esq. p/ dir., o Presidente Executivo da AMIS, Claret Nametala; o presidente do Grupo ABC e ex-presidente da AMIS, Valdemar Amaral e o Vice-Presidente Regional da AMIS em Divinópolis, Adriano Ferreira.



Na segunda, Valdemar Amaral recebe, das mãos de Claret Nametala, o Troféu Gente Nossa Supermercadista, que a empresa havia ganhado em 2020 mas que, em razão da pandemia, não tinha sido entregue





Em sentido horário: *talk show*, movimentação na feira de negócios, o Presidente Executivo da AMIS, Claret Nametala (quinto da esq. p/ dir. na foto) ladeado por lideranças da região Centro-Oeste; reunião de Lideranças; público de uma das palestras do evento e comitiva da rede Supermercado Faria, de Itapeverica

gundo dia do Sevar. “Estamos sempre tentando melhorar cada vez mais a parceria com o fornecedor”, completou.

Ao final, o Vice-Presidente Regional (VPR) da AMIS em Divinópolis e anfitrião do evento, Adriano Ferreira, diretor da rede Supermercados Somar, agradeceu a presença de fornecedores, dos supermercadistas e colaboradores e avaliou o desempenho do Sevar. “A feira, graças a Deus, foi um sucesso. Fiz questão de ir a todos os estandes, um por um, conversar com todos os proprietários ou representantes, e todos se disseram muito satisfeitos”, revelou. “Eu acredito que, pela avaliação de todas as indústrias que participaram, foi muito positivo, e para o nosso colaborador também é muito importante participar da feira”.

Ele avaliou também o interesse dos participantes em acompanhar as palestras e citou a importância da presença dos colaboradores. “Eles vêm, assistem às palestras para melhorar a cada dia, mas é também um momento de confraternização. Eles se sentem mais valorizados. Todos que vêm ficam supersatisfeitos, aprendem bastante e põem em prática na loja”.

PROGRAMAÇÃO

O Sevar teve início com o encontro de lideranças regionais, em um hotel da cidade. Um espaço para discussões de temas estratégicos para os interesses do segmento e também atualizar os associados sobre as ações da AMIS em defesa do setor. A reunião foi conduzida pelo Presidente Executivo da AMIS, Antônio Claret Nametala, e o VPR, Adriano Ferreira.

Entre as diversas lideranças que prestigiaram, esteve presente o ex-presidente da AMIS e presidente do Grupo ABC, Valdemar Martins do Amaral. Ele, inclusive, recebeu o Troféu Gente Nossa que a empresa havia ganhado em 2020 mas que, em razão da pandemia, não tinha sido entregue. Valdemar ressaltou o trabalho do VPR no cargo. “Parabênizo o Adriano pelo trabalho muito bem feito que vem fazendo”, disse, durante a reunião.

ABERTURA

Na abertura oficial, autoridades, parceiros institucionais e lideranças supermercadistas da região destacaram a relevância do Sevar para o

A Superminas cresce e inova com um setor genuinamente mineiro

* Imagem ilustrativa.


SUPER MINAS
Food Show 2023

Conheça
o Espaço Minas 360°!

**ESPAÇO
MINAS 360°**

ESPAÇO
MINAS

Pavilhão Redondo - Piso 1
(continuidade do Pavilhão Gerais)

PATROCÍNIO
ESPAÇO MINAS 360°:



REALIZAÇÃO:



CANALIS DE RELACIONAMENTO
INTEGRAR E FORTALECER
TEMA AMB 2023

A visitação aos estandes dos fornecedores é sempre um dos pontos altos do Sevar Centro-Oeste



setor e para a economia de toda a região. Adriano Ferreira falou do papel do evento de reunir o setor na busca de soluções para desafios comuns a todos. “Somos concorrentes, não somos inimigos”, disse. “Este evento é um ambiente para troca de ideias”, ressaltou ele no seu pronunciamento e boas-vindas.

O Presidente Executivo da AMIS, Claret Nametala, também deu boas-vindas aos participantes, agradeceu os parceiros comerciais e institucionais. No seu discurso, apresentou diversas informações sobre o setor supermercadista e lembrou que os supermercados são grandes geradores de empregos e de renda e com relevante papel na economia e para a sociedade.

Representando o Sebrae Minas, parceiro na realização do Sevar e do Circuito Mineiro de

Oportunidade e Negócios (CMON), projeto que abre espaço para pequenos negócios na feira do Sevar, quem discursou foi o Analista de Negócios, Denis Magela. Ele ressaltou o trabalho do Sebrae e o papel do CMON. “Não é só para ampliar a competitividade dos pequenos, mas também para colocar mais produtos nas gôndolas dos supermercados”, ilustrou.

O Secretário Executivo de Desenvolvimento Econômico do Estado de Minas Gerais, Guilherme da Cunha, representou a SEDE, também parceira no Sevar e do CMON. Ele ressaltou o projeto como fator de oportunidade por meio do trabalho. “Faz todo sentido. Primeiro, porque gera emprego local”, disse. “Isso faz a economia local se beneficiar, faz a economia girar”, apontou.

TALK SHOW DEBATE O SETOR

Logo em seguida à cerimônia de abertura, teve início o talk show, com o tema “A importância da integração e do fortalecimento dos canais de atendimento”, explorando novas ferramentas e valorizando o relacionamento físico e digital e como os supermercados estão lidando com essa nova realidade.

Participaram Adriano Ferreira, do Somar Supermercados, de Divinópolis; Dolores Fonseca, do





Da esq. p/ dir. na foto, integrantes do talk show realizado no Sevar Centro-Oeste: Adriano Ferreira, sócio-proprietário do Somar Supermercados (Divinópolis); Claret Nametala (Presidente Executivo da AMIS e que foi o moderador); Dolores Fonseca, sócia-proprietária do Supermercado Faria (Itapecerica) e Rodolfo Aeraphe Mendes, Diretor Comercial do Rena Supermercado, de Itaúna

Supermercado Faria, de Itapecerica, e Rodolfo Aeraphe Mendes, Diretor Comercial do Rena Supermercado, de Itaúna. O moderador foi o Presidente Executivo da AMIS, Claret Nametala.

Logo no início, Claret informou aos participantes o objetivo do talk show: debater os principais temas do dia a dia do segmento, de forma objetiva e clara para o entendimento de todos os expectadores. Com debates aprofundados sobre vários assuntos, o moderador alternava questões para cada debatedor discutir. Com isso, grandes ensinamentos foram colocados ao público.

PALESTRAS – APRENDIZADO E MOTIVAÇÃO

Antes da abertura oficial, a primeira palestra do Sevar foi sobre “Cenário Macroeconômico Global”, apresentação com o Diretor de Portfólio Solutions, Mateus Brito; e o Head de Portfolio Strategy, Roberto Politi, ambos do BTG Pactual. A apresentação, como propunha o nome, abordou os cenários macroeconômicos nos principais mercados mundiais.

No segundo dia, a primeira palestra foi com o especialista em prevenção de perdas, Fábio Muniz, que falou sobre os desafios do tema nas empresas e de como tratar do assunto envolvendo toda a equipe.

Fechando a grade de palestras, o “Tubarão Paraolímpico”, Clodoaldo Silva, apresentou a palestra motivacional com base na sua trajetória de

vida até se tornar ganhador de 14 medalhas em cinco paraolimpíadas.

AÇÃO SOCIAL

Durante o Sevar, a AMIS realizou uma campanha beneficente junto às pessoas participantes e às empresas expositoras para arrecadação de alimentos e produtos de higiene pessoal e limpeza. Foram recolhidos 820 quilos e repassados à APAE ao final do evento.

EXPOSITORES/PATROCINADORES DO SEVAR DO CENTRO-OESTE

Avanço Informática; Banco BTG Pactual; Centro Médico Gorgulho; Codil Alimentos; Divigula; Dosimax Comércio; Extra Carnes; Faria Rocha Produtos; Gestão Engenharia; Gourmet Alimentos; Granja Indaiá; GS1 Brasil; Heleno Vasconcelos; Intenso Foods; Ló Sabores; Marques da Costa; Marquespan; Mart Minas Atacado e Varejo; Mercantil Fonte Boa; Pão de Queijo Tati Minas; Produtos Anchieta; Prosegur; Qualis Nutrição Animal; Qualiseg Brasil; Quatá; Recheosa Alimentos; Rede União/Corus; Cerveja Império e Sorveteria Ygloo

CMON

Cachaça Córrego Fundo; Cooprafad; Doce-má's Coffee; Jalice Alumínios; Laticínios Machadinho; Na Palma Alimentos, Off Gluten; Paraíso Verde; Rig Fundidos; Sabor das Vertentes; Schwein e Villa Emília 🛒



**FORNO
DE MINAS**

**RECEITAS
CASEIRAS E
MUITA PAIXÃO.**



VOCÊ É NOSSO CONVIDADO ESPECIAL!

**ESTAMOS PREPARANDO UM ESTANDE COM VÁRIAS NOVIDADES NA
SUPERMINAS 2023 PARA TE RECEBER.**

Onde: Expominas - Av. Amazonas, 6200 - Gameleira, Belo Horizonte /MG

Horários da Feira: 17/10 - das 15h às 21h

18 e 19/10 - das 13h às 21h

Nossa localização: Pavilhão Gerais, entre as avenidas A e B, estande 16



fornodeminas.com.br



[fornodeminas](#)



[fornodeminasoficial](#)



[fornodeminas](#)

CHEGOU...

A BATATA DA SUA AIRFRYER!



SE TEM



TODO MUNDO VEM.





PRÉ-FRITA OU *IN NATURA*, ela não pode faltar

UM DOS ALIMENTOS MAIS CONSUMIDOS NO MUNDO, A BATATA VIVE MOMENTO DE MUDANÇAS E DE MUITAS OPORTUNIDADES. A PRÉ-FRITA CONGELADA, POR EXEMPLO, TEM VENDAS CRESCENDO CERCA DE 10% POR ANO, O QUE NÃO IMPEDE BOM DESEMPENHO TAMBÉM PARA A *IN NATURA*, SE BEM TRABALHADA NO PONTO DE VENDA

Giovanni Peres

A batata é o 4º alimento mais consumido no mundo, ficando atrás do leite (1º), trigo (2º) e do arroz (3º) segundo dados da Organização das Nações Unidas para a Agricultura (FAO). Sua produção se destaca em sete estados brasileiros, sendo que

Minas Gerais é o maior produtor; somando-se o plantio das variedades para o consumo *in natura* e das de utilização industrial, representa 35% da colheita no Brasil. Ou seja, é um produto de grande importância para o agronegócio e para a mesa dos mineiros.

Porém, uma mudança de comportamento muito interessante vem acontecendo nos últimos anos. De um lado, diferentes pesquisas, incluindo uma do IBGE, mostram que, mesmo seguindo como principal hortigranjeiro, a batata *in natura* está com consumo estacionado na faixa de 10 a 12 quilos por habitante/ano nos últimos cinco anos. Isto pode indicar queda, uma vez que a população cresceu no mesmo período. Ficar parado seria dizer que menos gente vem usando o produto *in natura*.

De outro, o consumo da batata industrializada, seja como pré-frita congelada, *chips* ou palha, vem crescendo em torno de 10% ao ano. Quais as consequências disso para o supermercadista? Abandonar sua atenção para a batata fresca, *in natura*, e voltar seus olhos apenas para a industrializada? A resposta é não, de acordo com as informações que recebemos da Associação Brasileira da Batata (ABBA), entidade que representa produtores e indústrias.

No conjunto de informações que a ABBA enviou para a GÔNDOLA, fica claro que há muito espaço ainda para o crescimento do consumo da batata no Brasil, seja ela *in natura* ou industrializada. Outros países, como China e EUA, maiores consumidores de batata pré-frita congelada do mundo (o Brasil é ainda o 11º), são também importantes usuários da batata fresca. Na Europa, a batata fresca está fortemente presente na cultura alimentar da Inglaterra, Alemanha e França, por exemplo.

Artigos coletados por GÔNDOLA analisam que o Brasil pode subir ainda muito mais degraus no ranking, tornando-se em breve o 4º do mundo na produção e consumo da pré-frita congelada e posicionar-se entre os seis maiores na produção e consumo da *in natura*. "O fato de ser versátil, universal, saudável, de ser produtiva e levar pouco tempo para ser produzida, faz da batata um dos principais alimentos do futuro", afirma o Diretor Executivo da ABBA, Natalino Shimoyama.

PRÉ-FRITA

A ABBA estima que o consumo médio de batata pré-frita congelada por pessoa deve passar





Consumidores de todas as gerações são cada vez mais fieis à batata e o Brasil caminha para ser o 4º maior mercado da versão pré-frita congelada

de 3,5 kg/ano em 2022 para 5,2 kg/ano até 2030. A pré-frita representa atualmente 32% do consumo *per capita* brasileiro de batata. No Relatório Kantar – Usage F&B, em 2021, a categoria de batata pré-frita congelada já contava com uma penetração de compra de 57,3% da população brasileira e frequência de uso semanal de 1,6x, o que resulta em 10,5 bi ocasiões de consumo/ano.

Minas Gerais é o maior fabricante de batata pré-frita congelada do Brasil, com fábricas em Araxá e Perdizes (municípios da mesorregião do Alto Paranaíba/Triângulo Mineiro). “Para a classe AB o crescimento é por praticidade e conveniência, e para a classe C por sabor e prazer. Além disso, a tendência de alimentos com a estrutura de *plant based* (dados Euromonitor e Mintel) favorecem a categoria. As pessoas se tornaram cada vez mais conscientes sobre alimentação saudável e as ba-

tatas fritas são uma excelente opção de consumo em *air fryer*”, ressalta o relatório da ABBA.

“Todos estes movimentos de mercado fazem com que a categoria alcance maior maturidade. Além disso, os varejos já concluíram que batatas congeladas são a 2ª ou 3ª categoria de produtos da sua área de congelados em termos de faturamento e abrem cada vez mais espaços para lançamentos e aumento de *share* de gôndola para itens de qualidade comprovada”, afirma a ABBA.

A entidade sugere aos supermercadistas a continuidade do apoio à pré-frita e, também, que auxiliem o resgate da batata *in natura*. Para isso, argumentam que os supermercados poderiam expor melhor o produto, informar mais o consumidor e trabalhar com variedades que não sejam só bonitas, mas que tenham resultado culinário superior. “A ABBA, a Embrapa, a Escola Superior

Transforme seu freezer na vitrine mais procurada do país



A Bem Brasil é a marca de batatas mais vendida do país* porque coloca a alegria do cliente em primeiro lugar. E quem ganha são as suas vendas.

Altíssimo
padrão de
qualidade

Experiência
do cliente

Mix de
produtos
que os
clientes
amam

Cuidado
do campo
à mesa

Tenha a batata número 1 do Brasil em seu negócio.

Fale conosco e abasteça seu ponto de vendas

*Pesquisa Kantar e Nielsen 2022



BemBrasil

Alimentando bons momentos

bembrasil.ind.br [@ batatasbembrasil](https://www.instagram.com/batatasbembrasil) [@ bembrasilfood](https://www.instagram.com/bembrasilfood)





de Agricultura Luis de Queirós (Esalq) e o Instituto Agrônomo de Campinas (IAC) estão desenvolvendo variedades multiusos para o mercado *in natura*”, informa a ABBA, o que deve facilitar no futuro mais opções de variedades.

HIPER AZEVEDO

Na loja Hiper Azevedo, que conta com 10 *checkouts*, localizada em Barão de Cocais (MG), o comportamento de consumo da batata *in natura* é hoje menor que há 5 anos, enquanto a venda de batata pré-frita congelada aumentou consideravelmente. “Essa mudança nas preferências de consumo pode ser atribuída à busca por praticidade e agilidade no preparo das refeições, refletindo as transformações nos estilos de vida das pessoas”, explica a CEO da empresa, Eliane Azevedo, que é também Vice-Presidente Regional da AMIS.

“No caso da batata *in natura*, trabalhamos com variedades como batata doce, asterix, bolinha e inglesa. Embora seja um produto líder no setor de hortifrúti, sua venda apresenta picos sazonais ao longo do ano”, conta. “Já quanto à batata pré-frita congelada, observamos um crescimento significativo tanto no número de fornecedores quanto na diversidade de tipos e cortes oferecidos. A demanda por esse produto é diversificada, destacando-se as batatas em formato de palito ou *chips*, bem como embalagens mistas com diferentes tipos de corte”, assinala.

Quanto ao incentivo às vendas, a empresa realiza ações promocionais, utilizando tanto batatas *in natura* quanto pré-fritas congeladas, adaptando essas estratégias conforme as demandas sazonais e a preferência dos consumidores. “Comparando com cinco anos atrás, a área destinada à exposição de batatas, tanto *in natura* quanto industrializada, aumentou, para acompanhar o crescimento da demanda e a diversificação dos produtos”, revela.

BRETAS

Na rede Bretas, a venda do produto *in natura* tem registrado crescimento ao longo dos



*Qualidade e sabor há mais de 30 anos
Seus clientes vão se apaixonar na primeira mordida.*

O mercado de snacks não para de crescer.

As estimativas são: **até 2026**, as vendas devem atingir a marca de **R\$ 89,3 bilhões**, representando um **aumento de 11,6%***.

*Fonte: Super Hiper Abras


100%
batata de
verdade



Não pode faltar na sua loja!

A Croques oferece uma variedade de produtos para atender todo seu público. Acesse nosso site e conheça o mix completo:



Fale com o nosso time: (32) 3379-1400  @batatacroques



Gôndola bem organizada, pronta para receber os clientes assim que a loja abrir as portas; abaixo, uma candidata a tomar um pouco do espaço da batata, a cebola empanada

anos, mas o que impressiona mesmo é o avanço da pré-frita. “A batata pré-frita é um segmento relativamente novo, que apresenta uma significativa curva de evolução no consumo, principalmente em função da praticidade que oferece para o dia a dia dos consumidores. A venda de batata pré-frita

tem maior relevância em nossas lojas de atacarejo, onde atendemos comerciantes e transformadores”, diz a empresa.

A equipe do Bretas confirma que a cada dia grandes *players* nacionais vêm investindo em estruturas que garantam uma produção maior da batata pré-frita. “Além disso, nota-se no mercado o uso cada vez maior de utilitários domésticos portáteis, como *air fryers*, que otimizam o dia a dia e impactam diretamente no consumo do item”, resalta e informa que, no Bretas, a maior procura é pelo pacote de 2kg de batata pré-congelada.

Assim como no Hiper Azevedo, também no Bretas são feitas ações promocionais. “Batata é um item do dia a dia dos brasileiros. Por isso, toda semana fazemos ações em dias específicos, ofertando em nossas mídias (lâminas, folhetos de ofertas, rádio e TV), ações promocionais específicas para hortifrúti e, também, promovemos ações nas pré-fritas, sobretudo no *cash & carry*, onde o produto tem grande penetração”. A rede tem aberto espaço tanto para a *in natura* quando para a pré-frita nesses últimos cinco anos. 🛒





O que há de melhor EM BATATAS



CONHEÇA A LINHA COMPLETA EM NOSSO SITE

WWW.MEGACHIPS.COM.BR

(31) 3387-5074 | @megachipsocial



PÃES INDUSTRIALIZADOS ampliam espaço



PESQUISAS E SUPERMERCADISTAS CONFIRMAM QUE O CONSUMO DE PÃES INDUSTRIALIZADOS É HOJE MAIOR QUE 5 ANOS ATRÁS E AINDA HÁ MUITO PARA SE AVANÇAR

Giovanni Peres

A venda de pães industrializados nos supermercados brasileiros vai bem. Quando pesquisou o mercado consumidor em 2019, a Kantar, já tinha identificado a presença da categoria em 80% dos lares brasileiros. Em 2020, com a pandemia em plena vigência, identificou um crescimento nas vendas de 12% frente a 2019. No ano seguinte, avançaria 6% e em 2022, com o fim da pandemia, fechou em 1% sobre o ano anterior.

São muitos dados que se cruzam, porém todos indicam praticamente a mesma direção: o mercado de pães industrializados é hoje bem maior que em 2018 e 2019. Os estudos têm sido feitos em parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Massas e Pães Industrializados (Abimapi). Os pães integrais são os que mais crescem dentro da categoria.

Vale lembrar que os pães artesanais, principalmente o pãozinho francês ou de sal – aquele feito nas padarias, o que incluem as dos supermercados – ainda têm uma penetração superior a 80%. Por isso, quem vende pão industrializado, necessariamente não pode renunciar à padaria e vice-versa, podendo tráfegar no melhor de dois mundos. Porém, nesta reportagem vamos focar nos industrializados.



DESDE ANTES DA COVID

No relatório da Kantar, pré-pandemia, já se dizia que o produto crescia em duas frentes. A versão comum ganhava espaço impulsionada por domicílios maiores, de classe média e com crianças pequenas. E em segundo lugar, os segmentos especiais e lights conquistavam novos lares entre as classes mais altas e shoppers mais maduros. Essa tendência se acentuou ainda mais na pandemia e o hábito parece que ficou consolidado.



ESQUINÃO

A sócia-diretora e diretora de Marketing, Imaculada Nascimento, da rede Supermercados Esquinão, com 12 lojas, 70 checkouts e 850 colaboradores, confirma o que as pesquisas encontraram Brasil a fora. Com sede em Tiradentes (MG) e região, a evolução positiva dos pães industrializados, na avaliação de Imaculada, ocorre por diferentes motivos, dentre eles a grande variedade de marcas e tipos de pães comercializados “que despertam a atenção do cliente”.

“Outros motivos são a praticidade e a durabilidade do produto que pode ser consumido por mais tempo e com a mesma qualidade. Mais





um destaque que motiva o aumento de consumo é a busca por produtos mais saudáveis dentre eles o integral, o zero açúcar, o sem glúten, tudo isso fidelizando esse grupo seletivo de clientes”, explica Imaculada.

OFERTAS

Ela conta que, por ser um produto em evidência e de consumo essencial, a rede o coloca em ofertas regulares, como uma forma de atrair o cliente para a loja. E pão está na origem do Esquinão. “A padaria do Esquinão é uma marca registrada da empresa e o pão de forma é um dos produtos comercializados neste setor com a produção do pão de forma tradicional”, lembra. Os demais tipos são só os que vêm das indústrias fornecedoras: além do tradicional, o vegano, o integral, o zero lactose e o zero açúcar.

Os pães com a presença de grãos também são bem aceitos. Aliás, segundo Imaculada, pão industrializado é um produto que mantém venda estável no decorrer de todo o ano. Por falar em ano, nos últimos cinco, o Esquinão observou que cresceu muito o número de indústrias voltadas para o



MUITO +
INTEGRAL.

MUITO +
você!

Milani

SAÚDE,
BEM-ESTAR
E MUITA
QUALIDADE.

Nossos produtos são
muito mais integrais,
afinal, sua saúde merece!





segmento. “Surgiu até mesmo uma divisão de marcas dentro da própria indústria”, acrescenta.

LONGA VIDA

Mais uma novidade bem aceita por consumidores e supermercadistas foi a introdução da linha de pão longa vida. “Deu um fôlego no segmento, devido à produção em grande escala e com vida de prateleira mais longa, em média 110 dias. Baixou os custos de produção e conseguimos negociar melhores volumes, com melhor condição e preço, e com isto, manter as lojas abastecidas e com possibilidade de ofertas agressivas”. Não há dúvida, os pães industrializados ocupam mais espaço nos supermercados do que há cinco anos, no Esquinão e na grande maioria dos supermercados de Minas e do País.

CESTA

O desempenho dos pães industrializados e de toda a cesta de produtos dos associados da entidade fez com que a Abimapi comemorasse os números de 2022 e apresentasse boas perspectivas para o setor de massas, biscoitos e pães em 2023. O resultado mostra que em 2022 a cesta movimentou mais de R\$ 65 bilhões, quase 25% a mais em relação a 2021.

Por ser popular e democrático, o macarrão cresceu com inovações e adesão dos jovens em 2022. E para seguirem sendo alimentos presentes em quase todos os lares brasileiros, o macarrão e as massas precisam enfrentar um desafio permanente: o preço. Dados Nielsen aponta que, enquanto a categoria avançou 1% em volumes vendidos no último ano, o valor das vendas saltou para 23%. Em 2021, o total da categoria foi de R\$ 10 milhões. Já em 2022, este número passou para R\$ 13,4 milhões.

Por sua vez, segundo a Abimapi, bolos estão entre as 10 categorias que mais contribuem com o crescimento do varejo brasileiro. Os dados são resultados de um levantamento da Nilsen que aponta ainda que a lista completa dessas 10 categorias foi responsável por 62% do crescimento em volume de todo o varejo. 🛒



*Há 70 anos
alimentando o
mundo com
amor, carinho
e dedicação!*



Mart Minas lança campanha de seu 22º aniversário

O Mart Minas Atacado e Varejo inicia as comemorações do aniversário de 22 anos da rede. Uma das ações para celebrar o período, que vai de 28 de agosto a 15 de outubro, é a campanha “Festa do Preço Baixo”, nas 61 unidades da rede em todas as regiões mineiras. A campanha abrange tanto o público corporativo, que compra no atacado, quanto o consumidor final, com maiores demandas no varejo.

Participantes do Clube de Vantagens Mart Mais têm acesso a ofertas diferenciadas. Os clientes com cartão de crédito Mart Minas também têm condições especiais de prazo e parcelamento. A campanha de aniversário do Mart Minas pode ser acompanhada no perfil oficial da rede, no Instagram @martminasa-tacadoevarejo, onde são divulgadas as informações sobre ofertas, ou no site www.martminas.com.br.



Divulgação

AMIS Jovem cumpre ampla agenda no RS



Divulgação

A Comitativa da AMIS Jovem marcou presença na ExpoAGAS, no Rio Grande do Sul, realizada de 22 a 24 de agosto em Porto Alegre. O grupo participou ativamente do evento e um dos destaques foi o 1º Encontro Internacional de Jovens Supermercadistas, em comemoração aos 20 anos da AGAS Jovem. Durante a viagem, a comitativa de jovens empresários realizou também visitas e passeios técnicos com o objetivo de fortalecer o relacionamento empresarial, a troca de experiências e adquirir conhecimento maior da área. O próximo encontro da AMIS Jovem será realizado durante a Superminas, em outubro, que acontecerá entre os dias 17 e 19.



Ignácio Costa

Supermercados BH entra no mercado de Sete Lagoas

O Supermercados BH escolheu o formato de atacado e varejo para estreitar no mercado de Sete Lagoas, cidade com 227,3 mil habitantes, na região Central mineira. Instalada na avenida Prefeito Alberto Moura, 400, no Distrito Industrial, o novo BH Atacado e Varejo foi inaugurado dia 5 de setembro. O formato é preparado para o atendimento tanto ao consumidor final, quanto aos clientes corporativos como hotéis, bares, restaurantes, minimercados, mercearias e padarias. O sortimento é composto de variadas linhas de produtos como de açougue, padaria, bazar, limpeza, higiene pessoal, bomboniere, bebidas, perecíveis, hortifrutigranjeiros, petshop e perfumaria.

Ainda em Sete Lagoas, a empresa já prepara para “em breve” inaugurar mais uma unidade. O ponto escolhido é a Avenida Tônico Reis, 122, no Vapabuçu.

BARÃO DE COCAIS

A inauguração do dia 5 de setembro é a segunda da rede BH na região Central do estado em poucos dias. No dia 25 de agosto, foi a vez da cidade de Barão de Cocais receber a bandeira BH no tradicional formato de varejo da empresa. A unidade dispõe de área de venda de 1.360 m² e possui 14 checkouts.

A transformação administrativa e operacional da Temperatta

A reestruturação bem-sucedida da empresa Temperatta marcou um momento de transformação significativa em sua trajetória. Por meio de uma abordagem estratégica e visão de longo prazo, a empresa empreendeu mudanças na sua gestão administrativa e operacional que geraram impactos positivos em todas as áreas do negócio. Este foi um passo crucial para fortalecer a competitividade da Temperatta no mercado de temperos e reafirmar sua posição como líder do setor. Durante esse processo, a empresa concentrou-se na otimização dos fluxos de trabalho e na comunicação interna, visando maior eficiência operacional e sinergia entre os departamentos. A liderança da Temperatta desafiou paradigmas e promoveu uma cultura organizacional colaborativa

e focada em resultados, incentivando a participação ativa dos funcionários em todo o processo. Esse engajamento foi fundamental para a implementação bem-sucedida das mudanças e para a construção de uma equipe coesa e motivada.

Além disso, a reestruturação permitiu à empresa aprimorar sua capacidade de adaptação às mudanças do mercado e às demandas dos consumidores. Com processos mais ágeis e uma gestão mais estratégica, a Temperatta está melhor preparada para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que surgem no setor de condimentos. Essa transformação bem-sucedida representa um marco importante na jornada da Temperatta rumo à excelência e consolidação como referência no mercado de especiarias e molhos.

Grupo Carrefour Brasil realiza o mês da “Inclusão 360°”

Até o dia 15 de setembro, o Grupo Carrefour Brasil, maior empregador privado do país, promoveu o mês da “Inclusão 360°”, evento voltado para incentivar, impactar e engajar colaboradores sobre a importância da diversidade na Companhia, contemplando temas voltados à causa racial, público LGBTQIA+, equidade de gênero e a representatividade de pessoas com deficiência, além de reforçar os pilares da cultura baseados nos i4Cs da Companhia (inclusão, cliente, cooperação, compromisso com as mudanças e coragem).

Para isso, foram realizadas rodas de *webinars*, rodas de diálogo, momentos de escuta, compartilhamento de dicas de materiais

importantes sobre diversidade e inclusão, além de exibições de curtas-metragens de conscientização. A programação contou com a participação de executivos do Grupo Carrefour Brasil, incluindo membros do Comitê Executivo e convidados externos como José Vicente, Reitor da Universidade Zumbi dos Palmares, e Manoel Soares, apresentador e jornalista.

Houve, ainda, um concurso aberto a todos os colaboradores para sugestões de projetos relacionados à promoção da inclusão voltados para clientes e/ou colaboradores. Os dois projetos vencedores serão contemplados com duas sessões de mentoria com o time de Gestão Inclusiva da Companhia.

Bahamas Mix inaugura 4ª loja em Uberaba

Dia 29 de agosto, o Grupo Bahamas inaugurou em Uberaba a quarta loja Bahamas Mix, bandeira de atacarejo da empresa. A nova loja fica na avenida Edilson Lammartine Mendes, 1.060, no Parque das Américas. O atendimento segue o formato tradicional da bandeira, focado na venda no varejo e no atacado, e com *mix* variado. Ou seja, além de anteder o consumidor final, possibilita compras também em maiores volumes a clientes como bares, minimercados, mercearias, restaurantes e

demais clientes desse perfil. Com operação multicanal em formatos como atacarejo, express, empório, mercado, hiper e supermercado, entre outros, o grupo Bahamas opera 74 lojas, sendo 48 unidades na Regional Zona da Mata e 26 unidades na Regional Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Em 2022, se posicionou como a quarta maior empresa do setor em Minas Gerais e a 23ª do Brasil, com faturamento de R\$ 3,76 bilhões, segundo o ranking nacional elaborado pela ABRAS.



CONTATO COM A REDAÇÃO

Entre em contato com a redação de GÔNDOLA para dar sugestões, expressar sua opinião sobre reportagens publicadas, tirar dúvidas ou, se necessário, fazer críticas ou solicitar correções. Sua mensagem chegará diretamente ao editor da revista.

VIA E-MAIL: gperes@todavozeditora.com.br

POR WHATSAPP: 31 99984 1990

POR TELEFONE: 31 3879 7422

EDIÇÃO 320

NUVEM

Gostei muito da reportagem sobre a computação em nuvem. Bem completa e trazendo uma boa quantidade de exemplos que já estão adotados nas empresas. Agora estamos na nossa empresa melhor preparados para dar esse importante passo em direção à nuvem. Façam mais reportagens como essa.

Giuliete Romeiro Judis

Rio de Janeiro – RJ

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Finalmente compreendi os pontos positivos e negativos desta poderosa invenção que já está presente entre nós e que vai se ampliar ainda mais. Parabéns à dra. Matha Gabriel pelo grande conhecimento que tem sobre o assunto e pela facilidade em explicar um tema tão complexo.

Renilde Ribeiro Antenor

Contagem – MG

PAPAI NOEL

GÔNDOLA sempre nos surpreende com a lembrança antecipada de boas oportunidades de vendas. Utilizamos a reportagem para incentivar as várias equipes a iniciarem de fato o planejamento para o Natal. Quanto mais cedo a gente se prepara, melhores são os resultados.

Rodolfo Noriega de Jesus

Juiz de Fora – MG

GÔNDOLA PARA VOCÊ

Em comemoração ao aniversário de 29 anos da revista GÔNDOLA, estamos oferecendo a oportunidade para que novos leitores que atuam no setor de supermercados também recebam a revista, seja na versão impressa ou na digital.

Na versão digital você pode solicitar, além da revista, o envio de alertas com notícias que chegam à nossa redação entre uma edição e outra.

SE VOCÊ QUER SER INCLUÍDO EM NOSSA LISTAGEM, ACESSSE WWW.AMIS.ORG.BR. UMA VEZ NO WEBSITE, CLIQUE NO ÍCONE REVISTA GÔNDOLA E PREENCHA O FORMULÁRIO.

LANÇE PRODUTOS E SERVIÇOS NA SUPERMINAS COM A REVISTA GÔNDOLA!

CONFIRA OS BÔNUS PARA OS ANUNCIANTES DAS PRÓXIMAS EDIÇÕES*:

*Consulte condições.



Bonificação: entrevista + foto no formato de 1/3 página sobre a participação da empresa no evento. Essa ação será realizada no próprio evento.

Fale com os consultores:



LUCAS MIRANDA
31 99204-2401



RENATA ABREU
31 98419-7024

Garoto

Baton[®]

sabor algodão doce

Sabor e diversão
na **medida certa!**

Conheça o novo sabor de Baton!
Com recheio sabor algodão doce que veio para incrementar
e inovar o portfólio do chocolate queridinho da Garoto.

Baton: Nº1 de Distribuição no Brasil

EDIÇÃO
LIMITADA

