

SUPER MÁXIMO NO PALADAR NACIONAL

Em se tratando de alimentação, a CNA conhece melhor do que ninguém o que a população brasileira prefere em sua mesa.



No Brasil, o que nunca deve faltar no prato dos brasileiros é a famosa dupla arroz com feijão. Além de ser saborosa, essa tradicional culinária é considerada como um dos alimentos mais ricos em proteínas e ferro, essencial para o dia a dia de uma pessoa. E devido a sua história, a CNA Comercial Nacional de Alimentos Ltda. conhece bem o paladar destes consumidores.

De origem familiar e nascida no sul do país, a empresa, hoje, é uma das principais fornecedoras de grãos em todo território nacional. Onde, nesses mais de 20 anos, tornou-se conhecida e respeitada por seus consumidores, graças à maneira de comercializar e produzir seus produtos.

O Super Máximo é o representante de todas as linhas de produtos: feijões, arroz, farinha e cereais. Atualmente, a empresa vem investindo pesado no fortalecimento da sua marca, mas com uma simples alteração. Agora ela se chama Família Super Máximo, que identifica melhor toda a linha de grãos.

“O nosso negócio é o beneficiamento e empacotamento de grãos”, é o que afirma Romano Valmor Tumelero, Diretor Presidente da CNA. A prova disso é que em 2006 a empresa superou a marca de 70 mil to-

neladas de feijão empacotado e comercializado, tornando-se a maior empresa brasileira no setor. Já o feijão preto Super Máximo é o líder de mercado no Rio de Janeiro.

Esse salto se deve a uma boa administração, que busca a liderança por meio de três regras básicas: qualidade, tecnologia no beneficiamento do produto e logística de distribuição com transporte próprio. O trabalho é tanto que além da matriz em São Paulo, há filiais localizadas no Rio de Janeiro, Distrito Federal, Recife, Feira de Santana e Campo Grande, todas abertas com investimentos no mercado, a fim de conseguir outros pontos de vendas e realizar novas parcerias com os clientes. Isso faz com que os produtos cheguem a todas as regiões do país.

A empresa também fornece marca própria para as maiores redes supermercadistas do país, o Wall Mart, Carrefour e Cia. Brasileira de Distribuição. “O objetivo é fornecer o melhor custo-benefício ao consumidor final”, enfatiza Romano Tumelero.

RETORNO VITORIOSO

“Após dois anos sem participar na Feira da APAS, retornamos em 2007 com força total, com o objetivo de fortalecer ainda mais nossa marca Super Máximo junto ao público intermediário”, afirma Mara

Diotto, Gerente de Marketing da CNA. A empresa também apresentou o lançamento de duas linhas de produtos, uma com cinco tipos de cereais: canjica, amendoim, pipoca, ervilha e lentilha. A segunda consiste em uma linha de feijões especiais, com oito sabores exóticos e categorias distintas.

Mas o que demonstrou a força da empresa ao retornar para a Feira neste ano, foi o recebimento do Prêmio Popai, na categoria de melhor estande, com metragem de até 90m².

Com mais de 20 anos de história, a CNA continua expandindo seus negócios graças aos investimentos em tecnologia avançada, busca continua na melhoria de seus produtos, planos de distribuição adequada, excelência na logística e, principalmente, a ótima qualidade dos grãos, que é a essência de respeito aos consumidores.

