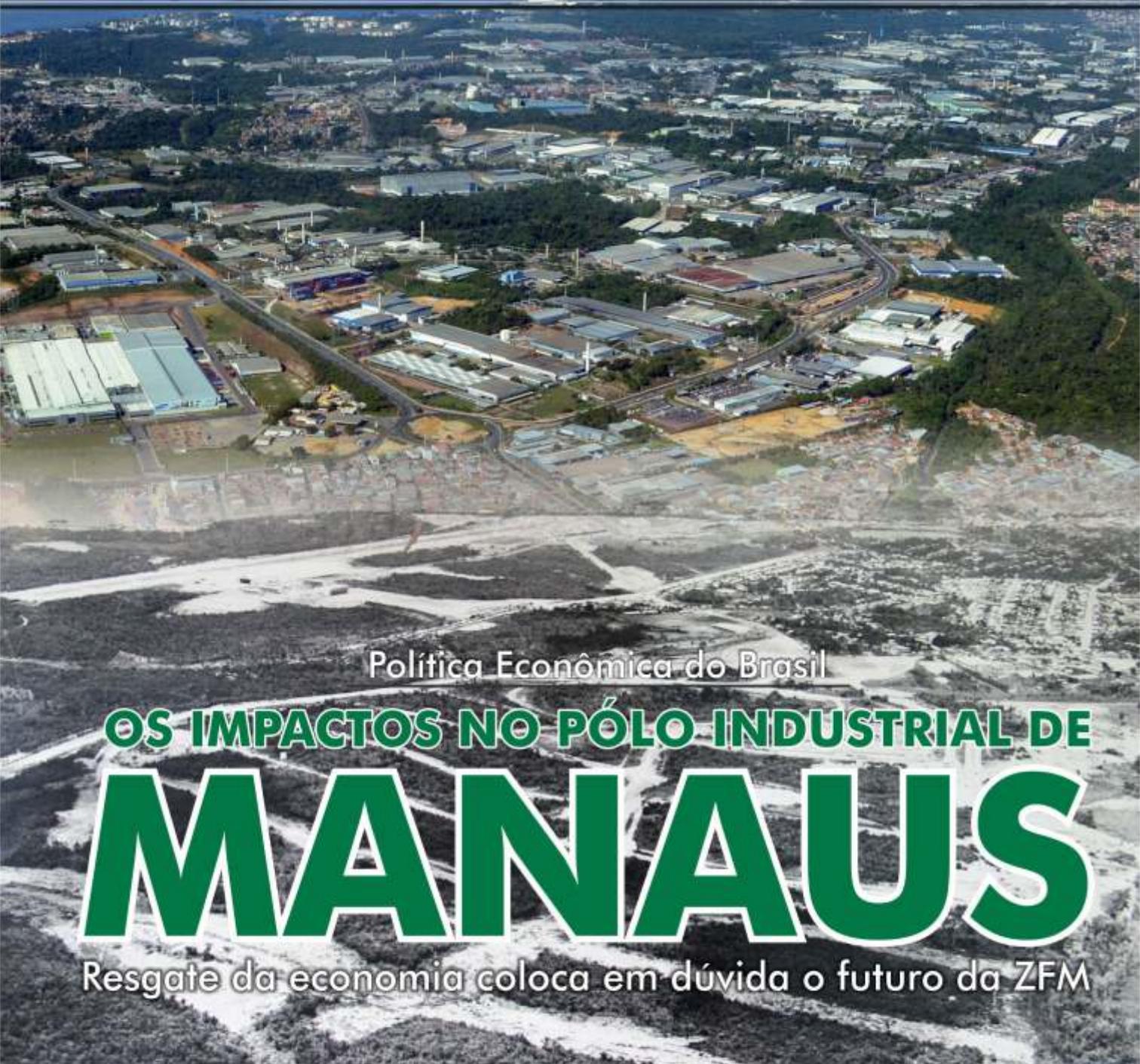


Negócios\$ & Oportunidade\$

Publicação da Design Consulting
Núcleo de Editoração e Prospecção
Ano V - Número 023 - Julho/Agosto 2019

AMAZÔNIA

Distribuição Obrigada - Venda Proibida



Política Econômica do Brasil

OS IMPACTOS NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS

Resgate da economia coloca em dúvida o futuro da ZFM



Análise de Desempenho
Gerenciar uma equipe e
gerar alta performance

Pag. 11

Entrevista da Edição
DEUSDETE COELHO
Sucessão, novos modelos

Pag. 7



CONFORTO E CHARME NO CORAÇÃO DE



BOA VISTA

RORAIMA: O EXTREMO NORTE DO BRASIL



APARTAMENTOS · ÁREA DE LAZER · PISCINA E BAR · SALÃO DE EVENTOS · SALÃO DE CONVENÇÕES



Aipana Plaza
Hotel

Praça do Centro Cívico, 974 - Centro - CEP 69 301 380 - Boa Vista - Roraima
Tel: 95 98117 0788 | 95 3212 0800 | Fax: 95 3224 4116
E-mail: eventos@aipanaplaza.com.br | Site: aipanaplaza.com.br

Há 25 anos trabalhando
com a certeza que o nosso
lugar é aqui!



Av. Santos Dumont, 1398 - Aparecida,
CEP 69306-165 - Boa Vista - Roraima
Disque Entrega 95 3624 4500
WhatsApp Tocantins 95 99133 4500
E-mail: drogariatocantins@hotmail.com
Redes Sociais: @drogariatocantins

Sumário

Negócio\$

& Oportunidade\$

Ano V | Nº 023 | Julho/Agosto 2019



07 Entrevista da Edição - Desudete Mello Coelho
O otimismo que vem com a juventude



11 Mercado
Análise de Desempenho



13 Franquias
Mulheres lideram o comando das franquias

30 Matéria de Capa
Zona Franca de Manaus: impacto da nova política econômica no modelo ZFM



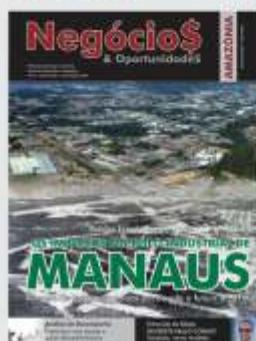
27 Futuro
Exemplo de pai incentivou filha e melhorou os negócios

45 Caso de Sucesso
Tocantins: a perseverança como marca registrada



E mais...

- Digital Influencer
- Agricultura
- Guiana Inglesa
- Maquinas de Cartão
- Espaço Indústria
- SEBRAE: Espaço do Empreendedor
- Descontra(r)indo



A recuperação econômica é meta da equipe do governo Bolsonaro, porém o Brasil nunca se preparou para uma modernização e muito menos para mudanças bruscas em cenários eternizados ao longo dos anos. A Zona Franca de Manaus é um modelo que ajudou a transformar a região em um celeiro de tecnologia e inovação, porém nada foi feito paralelamente para a economia, em especial a do Amazonas, pudesse chamar a atenção e independer dos incentivos fiscais previstos em lei. Por conta disso o futuro do modelo Zona Franca de Manaus, importantíssimo para toda região, precisa ser reinventado, sem em momento algum perder sua principal função que é a de viabilizar o norte do Brasil, que não conta com uma malha vária que o interligue ao resto do país, bem como é considerada o final de linha de muita coisa, tendo sua logística comprometida, seu povo com oportunidades limitadas e 500 mil empregos podendo se somar aos mais de 12,8 milhões de desempregados. **Boa leitura.**

Panorama de Mercado

AMAZÔNIA

Nossa revista está rompendo suas fronteiras e caminhando no cumprimento de seu projeto inicial de chegar a todas as regiões do país. Nosso próximo passo será alcançar os sete estados da região norte e para isso a equipe da Negócios & Oportunidades está reformulando suas mídias para que em breve um conjunto de novidades possam chegar a todos os que admiram o mercado e seus cenários. Essa conquista, a gente quer dividir com cada um de vocês que acreditou no projeto desde o início.

CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Podemos falar tudo do presidente Jair Bolsonaro em relação a alguns posicionamentos desastrosos. Muitos dizem que ele calado é um verdadeiro poeta, mas temos que admitir também que algumas ações tem acenado ao mercado como uma luz no fim do túnel. O anúncio ocorrido no fim de agosto sobre o Sistema Financeiro de Habitação, colocou definitivamente quem tem mais de 70% dos recursos para financiamento imobiliário (leia-se bancos oficiais) para fazer algo em prol da população. Os juros anuais mais o IPCA levarão o governo a ter um cuidado dobrado com o controle inflacionário, caso contrário o caos tomará conta do país. Ações simples que impulsionarão a economia devem ser regra.



VALORIZAÇÃO DA EQUIPE

Cada dia mais organizações estão atentas a importância da sua equipe e a sua relação direta com os resultados alcançados. Nos últimos meses tivemos a oportunidade de ministrar capacitações com foco na gestão, liderança, trabalho em equipe e comunicação interna, e conseguimos constatar na prática o poder de transformação que um treinamento pode ter. Para muitos dar a oportunidade e o direito as pessoas de falar e ouvir fazem muita diferença na vida das pessoas. Pessoas que não falavam, eram tímidas e confundiam respeito com medo colocaram todo seu potencial a prova. Mas passem, um de nossos contratantes teve que se ausentar do workshop para uma reunião e insistiu que precisava retornar ao treinamento. Aí surge o seguinte comentário: "isso é tempo e dinheiro perdido". A lição que esse tipo de opinião nos traz é que devemos separar os que tem visão de futuro dos ignorantes.

COLAPSO

Não temos como ficar olhando as coisas acontecerem e nada fazermos, ou melhor quem deveria fazer não faz. Um entrada de mais de 1,2 mil venezuelanos diariamente na fronteira norte de Roraima, sugere a possibilidade de um colapso no Estado. Parece repetitivo, mas temos que repetir: a estrutura pública está a um passo de saturar e não ter como voltar a uma situação mínima de equilíbrio caso não haja investimentos pelo governo federal no estado e nos municípios mais atingidos pela crise. A Operação Acolhida sem dúvida alguma tem o seu valor, mas o modelo não foi preparado para um fluxo ininterrupto de migrantes, muito menos deve-se defender a ampliação do número de abrigos, pois no caso de Roraima não existe limite de tempo de permanência o que torna nossos abrigos hotéis sem dia para sair. Nenhuma política de realocação dessas pessoas é feita (a interiorização nesse ritmo jamais equilibrará a equação entrada e saída de migrantes). Roraima não pode pagar essa conta sozinho. Estamos prestes a um conflito entre brasileiros e venezuelanos, haja vista que os empregos de menor valor de remuneração, estão sendo substituídos pelos venezuelanos e é cômodo para as pessoas que tem bons salários, falar em falta disso, falta daquilo sem em momento algum ser atingido pelo caos instalado. O Brasil precisa deixar de ser o país do: "faça o que eu digo, mas não faça o que eu faço"

Seu treino com resultado

BLACK
BOX
CROSS TRAINING

Turmas Adulto e Infantil

Rua 13 de setembro, 314 - Bairro Canarinho (na Academia Live Fit) - Boa Vista - Roraima
Central de Relacionamento 95 991182648 | 981239967

A crença em um novo país, faz com que a visão de futuro seja positiva

Deusdete Mello Coelho acredita que o país conseguiu ter um norte e Roraima - pela primeira vez - começa a ser descoberta pelo resto do Brasil não apenas como um estado distante, mas com potencial real

A Revista **Negócios & Oportunidades** trouxe nessa edição o poder da juventude na transição profissional para uma sucessão de sucesso.

Deusdete Mello Coelho iniciou em 2008 na empresa Tropical Veículos com foco e ênfase em entender o negócio na teoria e na prática, fazendo diversos cursos da Fiat como lançamentos de carros, benchmarking em concessionárias, treinamentos internos de processos e projetos nacionais da Fiat. Como Gestor do projeto Padrões de Atendimento Fiat sendo certificado por diversas vezes e colocando padrão "A" na concessionária Tropical Veículos (FIAT). Atuou como Consultor de vendas, onde entendeu como funcionava a arte da negociação, processos nos bancos, dentro do mundo corporativo até chegar a Gerência Administrativa.

Em 2012 fez um curso de sucessão em São Paulo com 8 módulos incluindo visita a fábrica em Betim - MG, visita a concessionárias, cases de sucesso, melhores práticas do mercado. Hoje é Diretor da concessionária Tropical Veículos sucedendo seu pai Deusdete Coelho Filho desde 2013 quando houve a expansão dos negócios e teve que se ausentar da operação Fiat. Vice-presidente do Sindiveículos (Sindicato que representa a classe de concessionárias e revendas de veículos no Estado de Roraima), Conselheiro Nacional da ABRACAF (Associação de Concessionários Fiat).



Deusdete Coelho Mello acredita no perfeito equilíbrio entre juventude, competência e qualidade de vida com quem se ama.
(Na foto com o filho e a esposa)

Pai do Gustavo Queiroz Coelho, casado com Yramaia Queiroz dos Santos.

Esse jovem empresário tem em seu DNA a busca incansável pela excelência e o sucesso como resultado de práticas corretas no mercado corporativo.

N&O - O que é ser empresário em Roraima para um jovem que tem a missão de suceder seu pai?

Hoje o jovem está tendo mais oportunidades dentro das organizações. Eu assumi a Fiat com 24 anos. A gestão no dia a dia é muito partici-

pativa, graças a Deus tenho meu pai quando preciso de sua experiência e conhecimento ao meu lado, tenho minha sócia Karina Baricelli atuante para tomar as decisões no dia a dia. Particularmente sempre me senti muito abençoado desde muito novo por ter minha família muito próxima e que sempre me conduziu para as melhores decisões e me deram todas as oportunidades para eu conquistar meu espaço no âmbito profissional. Sobre a sucessão eu não esperava acontecer, simplesmente estava me aperfeiçoando e sempre que possível estava ao lado do meu pai na empresa para absorver o máximo e assim ter uma

gestão continua com seus princípios e conceitos.

N&O - Como é trabalhar num processo de sucessão onde modelos mentais são muito diferentes, mas que a cobrança por resultado é cada vez maior?

O primeiro ano realmente foi um choque muito grande. Meu pai e eu não estávamos entrando em acordo em muitas decisões e foi quando eu tive que puxar a responsabilidade e assumir minhas decisões. Então comecei a realizar alguns desligamentos, mudanças de fornecedores foram necessárias, parceiros também tiveram que se alinhar com a nova gestão e principalmente as mudanças de processos e procedimentos. Lembrando que quando assumi a empresa o mercado automobilístico estava marcando as maiores baixas de financiamentos e a economia em colapso, então não havia muito tempo para as decisões.

N&O - O perfil mais jovem a frente de funções executivas já é algo tão normal Brasil e mundo a fora, porém em Roraima isso ainda é visto com um certo estigma. Qual seria o motivo?

Acredito que todo estigma existe para as pessoas que acreditam na sua capacidade e as vezes se colocam de forma mais contundente frente aos cenários. Eu nunca senti estigma algum dentro da função que exerço mesmo nos primeiros anos quando tinha apenas 24 anos de idade.

Na verdade todo estigma do jovem a frente de funções executivas é quebrado com os atos praticados do dia a dia e com os resultados positivos alcançados. Desta forma, o jovem mostra que tem a capacidade de

conduzir e liderar.

N&O - Como tratar a temática resultado em um mercado cuja principal característica é o poder público, a famosa "economia do contracheque"?

Depende muito de qual o entendimento se tem pela palavra "resultado". Na minha visão nosso Estado tem um potencial enorme e os clientes ainda são muito fiéis as marcas que consomem. Claro, se tiverem uma boa trajetória na marca, que tenham seus desejos e necessidades atendidos e de preferência superados. E é exatamente esse o foco da Tropical Veículos hoje. Fazer com que o cliente tenha um relacionamento saudável com a marca e com a Tropical Veículos. Temos conquistado muitas indicações e vendas em ciclo desta forma. A economia do contra cheque sempre vai existir, porém, o foco é sempre a blindagem deste ciclo e essa trajetória do cliente na nossa marca. O meu trabalho como administrador é encontrar o ponto de equilíbrio entre rentabilidade e volume. Com muito volume (Market share) se perde rentabilidade e com muita rentabilidade se perde o Market share de mercado, então o equilíbrio neste sentido é tudo, o tal "ponto de equilíbrio".

N&O - Você acredita que Roraima está descobrindo sua vocação ou é apenas mais uma enxurrada de esperança em um povo cansado de tantas promessas?

Eu sempre acreditei em Roraima e acredito. Como disse anteriormente esse é o Estado que deu tudo que temos e que somos a mim e a minha família. Eu sou muito grato a Roraima e me sinto abençoado em ter nascido e sido criado aqui. Estive a poucos dias atrás em São Paulo capital,

na FENABRAVE (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), o congresso onde reúne toda a categoria do Brasil e ouvi pela primeira vez nosso presidente da Republica Jair Bolsonaro. Fiquei arrepiado pois ele citou com muito orgulho e brilho nos olhos que estava desenvolvendo Roraima, com a energia renovável e com outras previsões de desenvolvimento. Percebi que ele tem FOCO em nosso Estado, fiquei muito feliz e pra mim foi o ponto mais alto do congresso.

O que de fato esta acontecendo é que o BRASIL esta descobrindo Roraima agora. Investidores estão andando em nossas terras como nunca antes eu havia visto. Previsões de abertura do Porto de Georgetown, mineração, agronegócio fortíssimo, energia renovável, investimentos na construção Civil, entre outras vocações possíveis estou vendo possibilidades. Então eu como um bom cidadão Roraimense vou devolver a pergunta: porque não vou acreditar que Roraima esta descobrindo suas vocações?

N&O - O Estado está na mão de um governador com características privadas e teoricamente uma equipe com o mesmo perfil. Aonde isso ajuda ou atrapalha na sua opinião no mundo da gestão pública?

Na minha visão nosso Governador tem tudo para desenvolver um bom trabalho em conjunto com o presidente Jair Bolsonaro. São do mesmo partido, nosso Presidente entende e conhece nossas terras e nossos potenciais. A economia do contra cheque tem tudo para ficar menos evidente em nossa economia dando espaço para investimentos privados, como por exemplo o agronegócio e a mineração com respeito ao meio ambiente. O grande desafio do

nosso Governador é entender e conseguir desenvolver uma boa gestão no âmbito público. Sabemos que ele nunca havia ocupado uma posição no poder público por isso entendo como um desafio. A imigração dos Venezuelanos já é uma realidade e ele tem que lidar com esta situação e conduzir para que a população se sinta mais segura e conviva com menos impactos sócio-econômicos.

No geral o conhecimento no mundo privado, na minha visão, da um melhor norte na condução do equilíbrio entre despesas e receitas do governo, priorizando da melhor forma os investimentos onde realmente existem as necessidades. Dessa forma estaremos dando exemplo de uma gestão eficiente, não tão normal em nível nacional. O respeito com o meu e seu dinheiro que chegam ao governo em forma de impostos deve ser respeitado.

N&O - O Brasil é caracterizado por um comportamento empreendedor, mas que devido a uma tal crise que atormenta os empresários, passou a ter no processo de retração e descrédito no mercado fontes de discussão. Como os empresários podem superar esse momento?

Na verdade a tal crise que atormentou os empresários na minha opinião já passou. Claro que alguns reflexos ainda estão presentes em menor escala. Quem sobreviveu aos últimos anos de PT e instabilidades econômicas, hoje está conseguindo respirar e olhar o negócio com mais clareza e lucidez. O grande problema dos empreendedores no Brasil é deixar sempre as empresas "alavancadas" com altos investimentos em estruturas, produtos e retiradas altíssimas para altos padrões de vida o que põem

em risco a sustentabilidade da organização. O empresário que conseguiu voltar ao ponto de equilíbrio, como algumas ações como o controle de despesas, enxugamento da folha funcional, equilibrando os estoques, renegociando as parcerias com fornecedores e prestadores de serviço, hoje vêem suas empresas funcionando com uma eficiência que há bem pouco tempo atrás não era possível nem imaginar. Hoje voltaram a ter suas receitas razoavelmente satisfatórias

“Minha visão de futuro para o Brasil e para Roraima é o mesmo. PROGRESSO”.

N&O - Qual a saída ou saídas para Roraima? Será que temos alguma saída?

Como disse anteriormente Roraima tem varias saídas e nos próximos anos eu não tenho duvidas que iremos estar vivos para ver nosso Estado realmente crescer e prosperar no âmbito privado e público. O linhão de Tucuruí já é uma realidade e teremos também outras formas de energias renováveis para o Estado. A vinda de investidores já é real e esta acontecendo. Temos também outras previsões de desenvolvimento que eu acredito serem muito viáveis para nosso Estado como a mineração legalizada, porto de Georgetown, entre outras.

N&O - Qual a visão de futuro para Brasil e para o Estado de Roraima?

Minha visão de futuro para o Brasil e para Roraima é o mesmo:

PROGRESSO. Com as decisões que estão sendo tomadas em Brasília referente a previdência e posteriormente a reforma tributaria, não tenho duvidas que o futuro dos brasileiros e dos Roraimenses sera de avanço em todas as frentes, economia, educação, saúde publica, segurança e tecnologia.

N&O - O Brasil tem jeito? E Roraima?

O Brasil e Roraima tem jeito sim e agora estamos com as melhores previsões de crescimento para o país e para o Estado de Roraima. Eu acredito e confio em nosso presidente, ministros e em nosso governador do Estado. Concordo que nenhum destes sejam perfeitos mas estão buscando fazer a coisa certa para o povo, e isso se chama LEGADO e todo gestor publico tem que pensar em legado, caso contrario não serve para o povo, para a nação que o elegeu.

N&O - Qual sua mensagem para o mercado de um modo geral?

Quero aqui agradecer a esta revista que tenho o maior apreço e dizer que o mercado local de Roraima já esta dando sinais de melhora e vai evoluir mais. É verdade sim que perdemos muitos pontos de referencia como datas de maior faturamento, meses que eram ótimos hoje não são mais, porém, o mundo funciona assim e esta cada vez mais dinâmico e nós como empresários e estrategistas temos que nos adaptar rapidamente e começar a aplumar o negócio para estarmos prontos para o que o mercado conseguir nos dar de giro de estoque, margem, etc. Temos que acreditar e fazer o dever de casa sempre, em constante evolução e analisando cada dia, mês, ano.



ANÁLISE DE DESEMPENHO

As empresas estão atentando cada vez mais para a necessidade de avaliar decisões, impactos, resultados, grau de comprometimento, equipe, gestão, liderança e tudo que possa impactar diretamente nos resultados da organização

Gerenciar uma equipe e elevar sua performance hoje em dia é completamente diferente do que era quando as primeiras metodologias de análise de desempenho foram criadas.

Com inovações tecnológicas, homeoffice, equipes multidisciplinares e novas ferramentas, um gerente deve ser menos um chefe e mais um treinador. Mas, antes de sair redefinindo métricas e pontos de controle, a análise começa com um olhar sobre o que as pessoas buscam.

A Gallup desenvolveu um estudo nos Estados Unidos e identificou que as equipes querem saber exatamente o que o líder ou o gerente deseja delas e quais são suas prioridades. Querem feedback constante e não uma longa ficha, que dá pontuação uma vez por ano depois que tudo já passou e não há mais tempo para correções de rotas. As pessoas buscam oportunidades para aprender e crescer, além de um sistema transparente de prestação de contas e reforço

positivo das boas condutas e bons resultados.

Velhos modelos já não são mais efetivos

O curioso é que, no mesmo estudo, o índice de profissionais que conseguiam o que queriam foi muito

baixo. Apenas 30% afirmaram que os gerentes envolvem a equipe na formação de objetivos. Só 27% acreditam que o feedback recebido realmente ajuda a melhorar o trabalho. Somente 22% se sentem motivados pela política de performance. E só 19% conversam com seus superiores sobre seus objetivos pes-



A cultura do resultados é uma das melhores formas de motivar a equipe e tirar o melhor desempenho dela

soais. Nesse cenário, não parece uma tarefa tão difícil sair na frente na análise de desempenho.

A nova análise de desempenho não gera apenas um relatório para tomada de decisão. Ela envolve a equipe e é um grande pilar para manter a motivação dos profissionais.

As pessoas trabalham cada vez mais em busca de um propósito por trás das ações rotineiras. Todos querem crescer, desenvolver suas habilidades e fazer o que fazem de melhor todos os dias. A análise contribui para que ninguém fique parado e sinta a satisfação de construir uma boa carreira. Vamos repensar a avaliação dos colaboradores juntos?

Quatro diretrizes básicas:

1. Estabeleça expectativas claras

Quando todos estão na mesma página, é possível minimizar frustrações, seja de gerentes insatisfeitos com os resultados, quanto colaboradores desmotivados. Segundo a pesquisa Gallup, mais da metade dos entrevistados não sabiam qual era a real expectativa de seus superiores em relação ao rendimento do trabalho. Esse limbo é altamente prejudicial para o nível de engajamento e consequentemente para o desempenho dos profissionais.

A análise deve acontecer em um ambiente em que todos saibam o que é esperado e quais as prioridades de trabalho. Assim fica mais fácil superar expectativas.

2. Não seja chefe. Seja Treinador

Bons colaboradores querem evoluir, aprender, crescer. Esqueça a análise de desempenho como uma cobrança e pense nela como uma forma prática de evolução individual e coletiva. É assim que você pode

envolver sua equipe e alcançar alto índice de engajamento.

Não devemos esquecer que é bastante produtivo gerar a “mentalidade de crescimento” a “cultura do resultado” para uma ótima gestão de desempenho. Claro que para consolidar esse *mindset* é necessário conhecer a todos em um bom nível de profundidade para que possam identificar e criar oportunidades para revelar e explorar as habilidades e competências da equipe.

Uma dica fundamental aqui é conhecer os princípios do coaching. Ou seja, a prática de desenvolvimento pessoal e profissional contínuo, cujo objetivo é o de ajudar coachees, ou comandados, a atingirem seus potenciais internos. Salientando que o coaching sendo visto como uma ferramenta de desenvolvimento humano e não charlatanismo tão evidenciado nos últimos tempos com essa área.

3. Faça uma avaliação dinâmica

Quando os gestores da Deloitte Services LP de Nova York decidiram repensar seu sistema de análise de desempenho, eles tomaram um susto. No processo foi identificado que eram gastos mais de 2 milhões de horas na avaliação profissional. Uma infinidade de tempo dedicado a parâmetros e definição de notas, ranqueamento, conversas sobre o que os gerentes achavam de suas equipes e debates com foco no passado e não no futuro.

E pior, depois de gastar tanto tempo nas avaliações, não era difícil concluir que elas não poderiam servir para tomada de decisão alguma. Isso porque havia discrepância de notas e opiniões, quando analisada uma qualidade subjetiva. Por exemplo, averiguar a capacidade de “pensamento estratégico” de um colaborador. Nes-

as avaliações se revelam mais características e peculiaridades do avaliador do que do avaliado, pondo em risco o conjunto de resultados e sua aplicação como ferramenta na tomada de decisões.

A saída encontrada nesses casos foi cortar feedbacks 360º e mudar questões dirigidas aos líderes. Em vez de perguntar o que eles pensam a respeito de cada colaborador, a análise vai direto ao ponto: quais deveriam ser as próximas ações em relação a determinado colaborador. Ele está pronto para a promoção? Dados seu desempenho, você gostaria de mantê-lo na equipe? Todas as perguntas com foco no futuro. Essa postura pragmática evita lavar roupa suja no trabalho e inspira nos líderes diretos de grupos o lado treinador, um profissional que precisa escolher como utilizar da melhor forma o seu elenco.

4. Escolha a ferramenta certa para sua análise de desempenho

Um timesheet fácil de utilizar, depósito de arquivos na nuvem para diminuir a papelada e a burocracia, dinâmica de trabalho que não se perde em e-mails ou grupos de WhatsApp. Um sistema de intergração e fluxo de trabalho para uma boa análise de desempenho. Porém lembre que é uma ferramenta e como toda ferramenta ela não faz o trabalho sozinha. Faça com que a plataforma seja incorporada à cultura da empresa e mostre a todos como o bom uso dela não gera apenas informação, mas real desenvolvimento profissional e por consequência resultados que serão observados e percebidos como algo obtido a partir do esforço de todos.

Texto adaptado do
blog.runrun.it/analisedesempenho



MULHERES

DOMINAM O MUNDO DAS FRANQUIAS

Franquias lideradas por mulheres faturam 34% mais,

As mulheres sem dúvida alguma estão dominando o mundo. Elas são mais focadas, curiosas e atentas. Estas são apenas algumas características de mulheres à frente de franquias.

Elas já representam 48% dos franqueados no Brasil. Um dado interessante é que as franquias sob o comando feminino podem ter faturamento até 34% mais alto do que as geridas pelo sexo oposto.

Esses números refletem não só o maior foco das mulheres como também um perfil empreendedor que as coloca fora da zona de conforto.

O público feminino já representa quase a metade de toda a força de trabalho existente no Brasil. Nos últimos anos, mais de seis milhões de mulheres entraram no mercado de trabalho brasileiro e esse número poderia ser maior se não houvesse tanta discriminação em relação a questão de gestação e filhos, que é visto como um limitador de produtividade, fato esse que muitas

empresas estão aprendendo a tratar.

No Brasil hoje já temos quase 80 mil mulheres comandando franquias e meio milhão se candidataram à compra no início da década. O crescimento do público feminino neste mercado cresce em uma média de 7% ao ano, mesmo com as dúvidas que pairam sobre a economia brasileira e mundial. As mulheres

encontram nas franquias uma chance de desenvolver suas carreiras, investir um recurso que possa encontrar no novo negócio uma rentabilidade maior. Quando se fala do faturamento das franquias comandadas por mulheres a explicação é relativamente óbvia. Elas têm uma característica muito forte. É uma questão de permanência nos negócios. Elas têm uma permanência mais efetiva e isso



Mais focadas, curiosas e atentas fazem das mulheres excelentes gestoras por resultados



gera resultado. A franquia é tida como um negócio de barriga no balcão ou seja, a participação de perto em todos os níveis por parte franqueado.

As mulheres buscam um equilíbrio de vida, muitas vezes longe do ideal, mas sabem que precisam tratar com equidade a saúde, profissional e família, e ao empre-

ender em franquias, elas são atraídas ainda mais num momento de total empoderamento feminino.

O estudo realizado pela Rede Mulher Empreendedora (RME), revelou que a cada 100 empresas abertas no Brasil, 52 são comandadas por mulheres, e que 44% das entrevistadas são chefes de família e 55%

possuem filhos.

O mercado de franquias não mostra desaceleração. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o mercado de franquias obteve um crescimento de 8,4% entre os meses de abril a junho de 2018.

Boa Vista agora tem excelência em Manipulação



MEDICAMENTOS
PARA TODAS AS
ESPECIALIDADES



30 ANOS
DE QUALIDADE
E CONFIANÇA



MELHOR
PREÇO



A DOSE
PERSONALIZADA
PARA VOCÊ

Pharmapele

Farmácia de Manipulação

AGRICULTURA

Campos experimentais desenvolvidos com apoio da prefeitura apresentam as melhores tecnologias em sementes para cultivo e ótimos resultados para o agricultor

Que os agricultores familiares da área rural de Boa Vista estão tendo êxito no campo, isso ninguém tem dúvidas. As áreas de produção, feitas com apoio da prefeitura por meio da Secretaria Municipal de Agricultura e Assuntos Indígenas (SMAAI), foram apresentadas na AgrofestBV 2019, que aconteceu entre os dias 25 a 27 de julho, no Assentamento Nova Amazônia.

A SMAAI preparou vários campos experimentais com 19 culturas de milho, 19 de soja e sorgo para produção de biomassa (campo experimental inédito no Brasil). O objetivo é trazer para o agricultor o que há de melhor em novidades nas cultivares (sementes).

Nos campos experimentais preparados para serem mostrados no evento, os materiais foram fornecidos por grandes empresas do segmento, multinacionais entre elas a Basf, Pioneer, For Seed, Morgan, Stein, uma empresa americana estreado no

Brasil e a LG que já está há um tempo no mercado.

O Plano Municipal de Desenvolvimento do Agronegócio (PMDA), executado pela (SMAAI), promoveu o acesso dos agricultores familiares às melhores tecnologias, permitindo que possam produzir mais e melhor. O

resultado desse processo são agricultores que antes não conseguiam produzir e agora melhoraram a renda familiar e têm excelentes perspectivas de desenvolvimento e crescimento para o futuro.

E para que esta tecnologia possa chegar até os agricultores, é



Foto: Andreza Manot

As empresas multinacionais referências em tecnologias aplicadas em sementes, demonstraram interesse no trabalho desenvolvido pela prefeitura no Nova Amazônia



Foto: Jackson Souza

Foi instalado no local o coletor de esporos, ferramenta que ajuda a identificar previamente a chegada de doenças na lavoura.

necessário que investimentos sejam feitos e um deles com certeza é a atração de empresas que vejam o potencial produtivo do município e invistam nisso.

O Diretor técnico da secretaria de agricultura Fábio Guths explicou que existem as cultivares (sementes melhoradas geneticamente) convencionais e transgênicas, que no caso do milho tem diferenças de biotecnolo-

gias no combate à lagarta (praga de lavoura).

“Esses materiais posicionados no campo dentro da região de produção desses agricultores com o mesmo clima e mesma condição de solo, após ter os resultados de produção, darão uma segurança para o agricultor no momento de ele fazer o investimento para o ano seguinte na sua lavoura, uma vez que ele irá acompanhar estes materiais e poderá ter uma tomada de decisão com mais acerto” frisou.

Fábio enfatizou ainda que a ideia é sempre trazer a maior quantidade de cultivares, fazer o acompanhamento e as análises de resistência às doenças a fim de obter um banco de dados para embasar os agricultores não só do município como do estado.

Fonte: Emanuele Pasqualotto/PMBV/SMAAI

GALERIA DE FOTOS | AGROFEST 2019



Foto: Andreza Marinho



Foto: Andreza Marinho



Foto: Fernando Teixeira



Foto: Fernando Teixeira



Foto: Fernando Teixeira



Foto: Fernando Teixeira

UM NEGÓCIO MEIO DIFERENTE

Proprietário de funerária revela segredo para atuar na área

Você já imaginou o desafio de trabalhar no ramo de funerária? Como fazer um anúncio, como receber o cliente? Bom dia, tudo bem com certeza não são as melhores frases.

Quem conta, na vida real, como é essa experiência é o empresário José Raimundo Nascimento, mais conhecido pelo sobrenome. Morador da Cidade de Sobral, no Ceará, o nordestino vive em Roraima há 32 anos.

Ele revela que no Nordeste as urnas das funerárias eram expostas todas na frente da empresa, como qualquer outro produto que fica amostra em vitrines. Mas para uma criança a visão gera medo, por causa de todo o mistério, mitos e crenças que rondam a temática da morte.

Nascimento perdeu a mãe quando era apenas uma criança, por volta dos 10 anos de vida, e pela infelicidade da família não havia caixão para vender na cidade, por conta disso foram obrigados a enterrar a matriarca enrolada em uma rede.

“Fiquei com aquilo na cabeça, marcou minha vida. Desde então quis me mudar do interior e aprender a fazer urnas. A ideia era construir, nem queria trabalhar em uma funerária”, lembrou, garantindo ainda que qualquer pessoa pode fazer um violão, um móvel, mas um caixão, há segredos.

13 anos de idade, iniciou o trabalho na primeira funerária que passaria. Adolescente para a sociedade, no entanto ele tinha necessidades e curiosidade para aprender a arte de montar um caixão para que ninguém mais sentisse a dor da falta de um local adequado para um ente querido.

Na época, ainda menino de 13 anos, mudou muitas vezes de cidade, o tempo passou e Nascimento



Sede da Funerária Max Domes

José Raimundo Nascimento e sua família



estava totalmente envolvido na área.

De todos os locais por quais passou, foi em Caracará que investiu na empresa dele, abriu a própria funerária. Mas a ideia era expandir o negócio, então recebeu incentivo de um amigo e mudou para a capital Boa Vista em 2003.

A Funerária Max Domer está

situada na avenida Mário Homem de Melo, no Liberdade. A novidade é que recentemente, depois de passar mais de 15 anos, a família Nascimento volta a inaugurar uma filial no município onde o empreendimento havia começado, em Caracará.

“O segredo para se manter neste ramo é cuidar das pessoas como se elas estivessem dormindo e não mortas. Nunca tive medo, sei que é um momento de dor profunda, no qual os familiares precisam da nossa ajuda e compreensão”, afirma o proprietário. De todas as experiências vividas pela família que está à frente da empresa, uma curiosidade chama a atenção. Nascimento revelou uma história sem esperar que acreditássemos no que ele ia contar.

“Uma mulher, muito elegante, veio a Funerária, escolheu a urna e disse que depois ligariam para fechar a

compra. Dois dias depois ligaram do contato que ela havia passado. Perguntei se era para finalizar a compra e a sobrinha da senhora disse que não sabia do que eu falava, me encontrei com ela para explicar e dizer que a tia havia escolhido a urna, foi quando ela disse que era impossível ter acontecido, pois a tia estava há muitos meses internada, sem sair do hospital e neste momento precisava fazer o enterro dela. Ela só acreditou porque me mostrou uma imagem da tia e eu a reconheci, antes dela falar que havia morrido”.

Nascimento afirma que estava com o filho na funerária, ele também havia visto a mulher. Disse que ficou pensativo depois disso, pois é evangélico e não acredita em vida após morte, mas que sentia paz e carrega como mais uma experiência de vida.

Europcar
moving your way

“A Yes
Aluguel
de carros
agora é
Europcar.”

Nº1
NA EUROPA

Bem-vindos a sua nova rede.

Central de Atendimento e Reservas:
0800 709 2535 | www.europcar.com.br

moving **Lily's** way

ACORDO BILATERAL COM A GUIANA

Reunião buscou estabelecer relações entre os dois países para operacionalização de Acordo de Transporte

No dia 8 de agosto, na cidade de Boa Vista, Estado de Roraima, o Governo do Estado iniciou a IV Reunião Técnica Bilateral do Acordo de Transporte Rodoviário Internacional de Passageiros e Cargas entre Brasil e Guiana. O encontro se encerrou na sexta-feira (9) no Palácio Senador Hélio Campos e contou com a presença de representantes dos governos dos dois países.

A reunião teve como objetivo a construção de soluções conjuntas para a operacionalização do Acordo de Transporte. A secretária estadual de relações internacionais, Elaine Henz, explicou que o encontro foi importante para ambos os países e principalmente para Roraima, estado fronteiriço, para que se possa executar o transporte de cargas e pessoas.

"As delegações do Brasil e da Guiana estão aqui hoje para concluir esse processo e a expectativa é que muito em breve possamos abrir essa barreira que tem sido um enorme entrave para nós aqui de Roraima que

queremos exportar nossas mercadorias", esclareceu.

O acordo entre os dois países foi firmado em 2005, mas nunca de fato foi colocado em prática. Segundo a secretária, dois entraves são os principais responsáveis pelo atraso na efetivação do acordo.

"Temos duas pendências. Uma é a parte de seguros, já que você não pode mandar um caminhão ou ônibus com passageiros para outro país sem que se tenha seguro para isso. Outra é a aduaneira relativa à Receita Federal, na qual vamos definir qual documentação é necessária para quem vai cruzar a fronteira com mercadoria.



Foto: Edinaldo Meraiz/Roraima em Tempo

Reunião entre os dois países vem em um momento oportuno, após descoberta de petróleo na Guiana

A descoberta de petróleo na costa oceânica da Guiana representa uma mudança total na matriz econômica e um reposicionamento em nível mundial.



Pretendemos concluir esse processo mesmo após o encontro” relatou.

O titular da Seplan (Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento), Marcos Jorge, na condição de representante do governador Antonio Denarium, pontuou a importância dessa discussão para que o Brasil e a Guiana possam regularizar o acordo de transportes.

“Roraima tem um enorme potencial para escoamento de produção e alinhar o que ainda falta, para trazer vantagens para os dois países”, ressaltou.

Mas não só o transporte de mercadorias é o foco dessa regularização. O setor turístico deve ganhar engajamento com a facilidade de transportar pessoas, é o que espera a empresária do ramo do turismo na Guiana, Rosineide Thomas.

“Como agência de turismo, nossa grande meta é atrair a visitação de brasileiros e guianenses entre os dois países. No momento, a maior dificuldade é a falta de pontos via terrestre e aéreos, então acredito que

com as decisões oriundas desse encontro, vamos fomentar o turismo nos dois lados”, complementou.

DESCOBERTA DE PETRÓLEO

A reunião entre os dois países ocorreu em um momento muito oportuno, visto que a Guiana se prepara para passar por uma grande mudança econômica, isso porque a ExxonMobil, principal operadora de petróleo da Guiana, diz ter descoberto uma reserva de petróleo de mais de 5,5 bilhões de barris em águas do Oceano Atlântico, localizada a mais de 150 km da costa do país.

A descoberta pode impulsionar o setor petrolífero do país, levando a Guiana a se tornar uma emergente potência da indústria petrolífera. De acordo com a previsão da ExxonMobil, a extração de petróleo começará em 2020 e, até 2025, a produção chegará a 750 mil barris por dia. Se bem administradas, as receitas de petróleo terão um forte impacto na economia do pequeno país, e podem alcançar mais de US\$ 15 bilhões por ano influenciando de forma positiva também a economia de países vizinhos.

De acordo com o economista da Federação de Comércio, Bens e Serviços e Turismo (Fecomércio-RR), Fábio Martinez, a tendência é que as exportações de Roraima para a Guiana aumentem de forma exponencial de acordo com o crescimento da riqueza da região.

“Com essa descoberta, a renda da Guiana tende a crescer e como é um país pequeno e depende muito das compras de outros países, isso vai resultar em um maior número de exportações, principalmente de regiões mais próximas como Roraima”, esclareceu.

O especialista relatou que o comércio entre o Estado e a Guiana é relativamente recente, mas que tem se desenvolvido acima do comum nos últimos anos.

“O comércio exterior de exportação para a Guiana vem crescendo a cada ano. Só para você ter noção, a média de exportação atual é em torno de 30%. Além disso, os seis primeiros meses deste ano já conseguiram superar as exportações realizadas durante todo o ano passado”, disse.

Fábio Martinez explicou que atualmente os alimentos são os materiais mais exportados para a Guiana, principalmente o milho e a soja. De acordo com ele, esse é um dos setores que mais pode crescer com a descoberta do petróleo.

O economista destaca, no entanto, que os investidores precisam aumentar e melhorar a produção nos itens que a Guiana mais demanda. Caso isso não aconteça, o país pode começar a buscar novos mercados.

“Hoje exportamos uma quantidade muito grande de materiais para a Guiana, por conta da proximidade fronteiriça, e a maioria deles é

A AMATUR foi uma das primeiras empresas brasileiras que busca o credenciamento na Guiana para fazer a linha entre o Brasil e a Guiana e aumentar a integração e as relações comerciais entre os dois países.



alimento, com uma tendência de crescimento para este setor. Então, se melhorarmos e aumentarmos a nossa produção teremos um campo de exploração econômica muito rico na Guiana", apontou.

NOVA ROTA DE PASSAGEIROS

Um dos resultados da Reunião Bilateral realizada nos dias 8 e 9 de agosto, no Palácio Senador Hélio Campos, com representantes do Brasil e da Guiana, ficou acordado entres os dois países a abertura da nova rota terrestre Manaus/Guiana/Manaus.

De acordo com o chefe da Assessoria Técnica para o Transporte Internacional de Cargas e de Passageiros da (ANTT) Agência Nacional de Transportes Terrestres, Noboru Ofugi, a necessidade nasceu de uma demanda crescente de pessoas da cidade de Manaus em busca de transporte para o País vizinho.

"Estamos aqui em Roraima imbuídos de criar as condições necessárias para a efetiva implantação do Acordo que existe desde 2005 entre o

Brasil e a Guiana. Criamos a linha de Manaus a Lethem e resta agora o trabalho complementar que é habilitar as empresas para fazer a operação", esclareceu.

HISTÓRICO DE RELAÇÕES

O Brasil e a Guiana mantêm uma relação antiga de amizade. Em 1968, dois anos depois da declaração de independência da ex-colônia britânica, o Vice-Primeiro-Ministro Ptolemy Reid visitou o Brasil, ocasião em que se firmou acordo cultural e estabeleceram-se as relações bilaterais.

A relação entre Brasil e Guiana foi aprofundada a partir da década de 1990, com o aumento do número de brasileiros que passaram a residir no país vizinho. Em 2001, foi assinado "Acordo de Alcance Parcial", que entrou em vigor em 2004, estabelecendo desgravação tarifária para diversos itens.

A ponte sobre o Rio Tacutu, primeira ligação terrestre entre os dois países, foi inaugurada em 2009 e representou passo concreto e decisivo na integração entre Brasil e Guiana, ampliando as perspectivas de desenvolvimento tanto para a Guiana quanto para a região Norte do Brasil.

Em 2012, a Guiana ingressou no MERCOSUL na condição de Estado Associado, ato que demonstrou convergência dos países no compromisso com a integração sul-americana. Em 2018, foram celebrados os 50 anos do estabelecimento de relações diplomáticas entre Brasil e Guiana.

O dinamismo da relação bilateral tem sido marcado por diversas reuniões em temas de destacada importância para ambos os países. A agenda bilateral contempla áreas como integração fronteiriça,

cooperação em segurança e defesa e cooperação técnica, e vem apresentando resultados tangíveis e substantivos. O Comitê de Fronteira Brasil-Guiana teve em outubro de 2018 sua oitava edição, com reunião realizada em Bonfim, no estado de Roraima.

Na área econômico-comercial, busca-se criar condições para ampliar o fluxo comercial e de investimentos entre os dois países. O intercâmbio bilateral totalizou US\$ 41,5 milhões em 2018, com superávit de US\$ 38,7 milhões em favor do Brasil.

O diálogo bilateral no âmbito da Comissão Administradora do Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica (AAP-38) segue avançando. Em dezembro de 2018, foi assinado Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI) entre Brasil e Guiana, que sinaliza interesse no adensamento das relações econômicas bilaterais e estabelece relevante marco legal para o incremento de investimentos de parte a parte.

A parceria estabelecida entre Brasil e Guiana também se estende ao contexto regional. Além de estado associado do MERCOSUL, a Guiana é país membro da OTCA e da OEA e associou-se, em 23 de janeiro de 2018, ao Grupo de Lima.

A Guiana também foi signatária da Declaração de Santiago, que em 22 de março de 2019 criou o Foro para o Progresso da América do Sul - PROSUL, novo agrupamento regional a congrega nações sul-americanas.

Texto adaptado das matérias do Roraima em Tempo (Bryan Araújo) e Roraima em Foco (Bruna Alves)

O ATENDIMENTO DO SEBRAE É UM BOM NEGÓCIO



0800 570 0800

Agende já
seu atendimento!



www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rr

Pra mais informações
acesse nosso portal!



Av. Ville Roy, 5240, São Francisco
Próximo ao Banco Itaú

Faça-nos uma visita!



A GUERRA DAS MAQUININHAS

As máquinas de cartão até um dia um diferencial de competitividade entre as empresas, resolveram competir por um posicionamento mais direto junto aos pequenos clientes. A guerra está no ar

"Uma guerra em que os centros da atenção são as pessoas físicas, microempreendedores individuais e pequenas empresas está em andamento. Desde o início do mês, o campo de batalha do mercado das máquinas de pagamento - as maquininhas - está bem agitado. Os players - muitos deles ligados a grandes bancos como BB, Bradesco, Itaú, Safra e Santander - estão anunciando novidades para abocanhar mais clientes.

Neste jogo complicado, as estratégias são as mais variadas possíveis: recebimento de dinheiro de pagamento na hora e isenção de taxas para clientes de bancos estão entre as principais armas. "Quem está ganhando essa guerra são os usuários das maquininhas", diz Matheus Amaral, analista da Toro Investimentos.

Para as empresas do segmento - conhecidas como credenciadoras - é um período de apostas. "O mercado está mudando muito rapidamente", afirma Ilan Arbetman, analis-

ta da Ativa Investimentos. Os grandes players do mercado tem sinalizado a preferência por resultados menores em troca de uma maior participação de mercado.

"O que está em jogo, com

essa guerra, é a eficiência operacional das credenciadoras. Os movimentos dos últimos meses tem impactado a soberania da Cielo e da Rede, as líderes deste mercado. Elas acabaram perdendo a barreira à entrada que tinham", destaca Amaral.



A guerra das maquininhas leva vários benefícios aos clientes. Que continue essa guerra



A Cielo mesmo como líder das maquininhas já sentiu uma redução de mais de 40% nas receitas no primeiro trimestre de 2019

O movimento da líder das maquininhas

Abril foi um mês rico em movimentações no segmento. A mais recente foi dada pela Cielo, a maior empresa do segmento. Ela conta com Bradesco e BB como acionistas e anunciou que pagará instantaneamente os clientes que tem a conta digital da empresa, por meio da cobrança de taxas similares aos do recebimento em dois dias, e o reembolso do valor de compra das maquininhas.

A empresa já vem sentindo o impacto da concorrência mais acirrada no setor. No primeiro trimestre, o lucro da empresa foi de R\$ 548,5 milhões, 40,4% a menos do que no mesmo período de 2018. E o faturamento líquido também caiu: 0,4%, para R\$ 2,77 bilhões.

Arbetman, da Ativa Investimentos, avalia que a líder chegou tarde à batalha e vai encontrar concorrentes mais bem posicionados tecnologicamente, como é o caso da PagSeguro e da Stone. "Elas estão atrás dos clientes insatisfeitos da Cielo e da Rede, que dominam o ranking do

segmento."

E mais impactos devem ser sentidos nos próximos balanços da Cielo. No segundo semestre já se apresentam os primeiros reflexos da batalha travada em abril.

Outras movimentações

Outra empresa que anunciou uma boa movimentação foi a PagSeguro. A empresa anunciou na que os vendedores que usarem as maquininhas dela poderão receber o dinheiro de suas vendas na mesma hora. A estratégia, segundo ela, é a de facilitar o acesso dos pequenos e médios empreendedores aos serviços financeiros.

Quem também fez uma jogada importante nos últimos dias foi o SafraPay, pertencente ao Safra. No dia 18, ela zerou a taxa de desconto, que é cobrada a cada transação, nas operações com cartão de crédito e parcelado, dos clientes com faturamento de até R\$ 50 mil ao dia.

Um dia antes, a Rede, que pertence ao mesmo grupo do Itaú e é a número dois do segmento, anunciou a

isenção da antecipação de recebíveis para clientes que têm um faturamento anual de até R\$ 30 milhões e que recebam seus pagamentos no Itaú.

Isto tem reflexo em outra batalha: a dos bancos. "Com essa estratégia, o Itaú pode ampliar a sua base de relacionamento", destaca Amaral, da Toro.

A GetNet, do Santander, anunciou o corte nas taxas das transações das modalidades de débito e crédito à vista para 2%. O prazo de pagamento que, tradicionalmente, era de 30 dias, caiu para dois para microempreendedores individuais e pessoas físicas.

Movimento da Rede é questionado

O movimento da Rede foi alvo de duras críticas. O presidente da Associação Brasileira de Instituições de Pagamentos (Abipag), Augusto Lins, avalia a ofensiva da Rede, do Itaú Unibanco, como um "ato anticompetitivo com o objetivo de destruir as fintechs e inibir a competição" no mercado de maquininhas.

Em nota à imprensa, ele, que também é diretor comercial da novata Stone, uma das mais impactadas na bolsa após o anúncio da concorrente, classifica a iniciativa da número dois do setor como uma "propaganda duvidosa".

Para Lins, o fato de a Rede vincular a tarifa zerada de antecipação ao cliente que recebe seus pagamentos no Itaú representa "uma venda casada e uma política de preços predatórios. Ao invés de competir com as fintechs e insurgentes melhorando seus produtos e o serviço oferecido aos clientes, a estratégia do Itaú, com a Rede, é de usar seu poder econômico de forma abusiva para inibir a competição e restaurar o status de monopólio", avalia o presidente da Abipag.

cielo

stone

pag
seguro
UOL

rede

getnet



O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) abriu processo para investigar o Itaú e a Rede. A avaliação preliminar é que a medida vai contra a jurisprudência do Cade, que já multou bancos por discriminarem clientes de outras "maquininhas".

Também será investigado se o banco está praticando preço predatório e subsídio cruzado. A entidade empresarial entrou com uma representação no Cade, acusando o Itaú e a Rede de incorrer em práticas predatórias à concorrência.

Duelo parecido com o de fintechs x bancos

Ilan Arbetman, da Ativa Investimentos, destaca que a guerra das maquininhas apresenta características comuns com o duelo entre as fintechs e os bancos. Segundo ele, a exemplo do que ocorre entre os usuários das maquininhas, muita gente não se sente bem atendida pelos bancos.

"E justamente um dos alvos desta batalha é um público onde é

grande a fatia de gente que não tem conta corrente nas instituições financeiras: o de microempreendedores individuais", conclui. Uma pesquisa da Federação Brasileira de Bancos (Febraban) divulgada em maio do ano passado aponta que 60% dos titulares de CPF tem conta em banco."

Fonte: Gazeta do Povo.
<https://www.gazetadopovo.com.br/economia/guerra-maquinhinhas-ganha-usuario/>

Loja 01 - Ville Roy

Av. Ville Roy, 1544
 Bairro Caçari
 95 3624-8712

Loja 02 - Mario Homem de Mello

Av. Mário Homem de Melo, 3841
 Bairro Buritis
 95 3624-8712



Seja qual for o ambiente, está na hora de colocar na mesa o desejo pela qualidade

Um Conceito Inovador



WN Training & Consulting 95 99133 4737



Pontes de Albuquerque
Laboratório e Vacinas

Unidade Centro | Rua Coronel Moto, 1409
Contatos: 95 3224 9197 | WhatsApp 95 98111 3480 | Boa Vista - Roraima

www.pontesdealbuquerque.com.br



EXEMPLO DO PAI

Veterinário se inspira em pai e influencia filha na mesma profissão

Esta não é daquelas histórias que o pai impõe ao filho uma profissão a seguir, é das outras, as que emocionam. Doutor Kleber Ferreira é veterinário e conta que passou a infância observando o pai na mesma profissão, porém na área de avicultura, e via que era cansativo cuidar de consultório; pois o pai voltava do trabalho tarde da noite.

Quando o menino cresceu resolveu cursar Ciências da Computação, mesma profissão do tio, no entanto, no primeiro dia de aula ele não se identificou com exatas e resolveu se render a Medicina Veterinária. Estudou em Pernambuco, cidade natal dele, e ao finalizar o curso mudou-se para Roraima, juntamente com o pai que já vivia aqui.

“Precisei colar grau na sala do reitor, porque não podia esperar a formatura, eu já tinha uma proposta de emprego em Boa Vista”, lembrou o doutor.

Depois de algum tempo obtendo experiência, Kleber Farias investiu no próprio consultório e começou a carreira de empreendedor também, há 21 anos. O primeiro consultório ficava no bairro São Francisco e era uma sala bem pequena. O negócio expandiu, passando de consultório para clínica, consequen-

temente abrangendo mais serviços ao cliente.

A Clínica Dr Kleber, está localizada na avenida Capitão Júlio Bezerra, no Centro. Esse amor por animais não parou por aí, a filha Julia Ferreira Farias, de 19 anos de idade, foi criada no consultório. A mãe ia



Doutor Kleber Ferreira e sua filha Júlia: “respeito, admiração e excelência na atividade”



A parceria entre pai e filho é para todas as horas

trabalhar e a criança não podia ficar sozinha. Passava dias convivendo com cachorro, gato, de diferentes raça e tamanhos.

Até o último ano de estudo, antes de prestar vestibular, Julia não tinha certeza da carreira que seguiria. Revelou que hesitou por Medicina Veterinária com medo que as pessoas julgassem ser apenas por causa do pai. Passou em Direito pela Universidade Estadual de Roraima, mas não era o que realmente queria.

“Ganhei um gatinho do meu pai, ele era filhote e estava doente, foi no mesmo ano do vestibular. Meu pai tinha feito de tudo pelo gato, eu passei três dias cuidando e vi ele morrendo na minha frente. Fiquei desolada e ali eu tive certeza que queria fazer a mesma profissão que meu pai sim”, contou Julia, emocionada.

Julia está no quarto semestre do curso, na Universidade Federal de Roraima, em horário integral, mas

ainda encontra tempo para acompanhar as cirurgias, que o pai realiza, para aprender sempre mais.

A família do doutor não cuida dos animais apenas na Clínica, em casa eles têm os gatos Alfredo e a Mãe, gata da rua que ganhou o coração de todos da família e foi batizada com esse nome porque ela chegou com os bebês e depois teve outros ainda.

A filha finaliza deixando uma mensagem de carinho ao pai. “Meu pai me inspira a ser uma profissional de excelência, um dia quero chegar perto de ser como ele, pois o admiro muito e agradeço por ele ter me mostrado, indiretamente, esta profissão, por investir e acreditar sempre em mim”, disse Julia.

Por: Amanda Teixeira

Agora em Boa Vista

dermage

Bebidas Monte
Roraima

EDIÇÃO COMEMORATIVA

30
ANOS

Todo
mundo
Ama

Tubaina
2L

 @bebidasmonte roraima

 Av. dos Bandeirantes, 1066 - Liberdade



ZONA FRANCA

Política econômica brasileira visa a a Zona Franca de Manaus o futuro e

Qual o futuro reservado para a Zona Franca de Manaus (ZFM)? O modelo que em 2019 completa 52 anos, encerrou o ano de 2018 com a notícia ruim da saída de grandes empresas. O ano de 2019 começa com a missão de alinhar o planejamento com os novos governantes do Amazonas e do Brasil.

A palavra de ordem dos mandatários continua sendo a garantia da segurança jurídica, evitar que outras empresas deixem o Polo Industrial e, principalmente, diversificar a economia do Amazonas.

A influência do decreto presidencial nº 9.394 de maio de 2018, que alterou a alíquota de IPI (Imposto sobre Produto Industrializados) do Polo de Concentrados está descartada como fator predominante que levou a saída de empresas, como a Siemens e a Pepsi, do Polo Industrial de Manaus (PIM). Essa informação foi um consenso entre os entrevistados, mas não deixou de acender um sinal

de alerta.

O presidente do Centro da Indústria do Amazonas (Cieam), Wilson Périco, diz que ainda não dá para saber o motivo dessas saídas, mas lembrou velhos problemas conhecidos que continuam a ser uma “pedra no sapato” da indústria regio-

nal, como insegurança jurídica e burocracia”.

“Não queremos levantar a questão do decreto (concentrados), mas encontrar o porquê de duas grandes multinacionais deixarem o Polo Industrial de Manaus. Essa mensagem é péssima para os investidores”, disse.



A ZFM vem passando pelo desafio de permanecer viável para que não haja mais saída de indústrias do PIM



A DE MANAUS

retomada do crescimento mas para está incerto e a região fica em alerta

Périco falou sobre a saída de outra grande empresa multinacional, a Siemens, ainda este ano e esclareceu que existe outros problemas por trás das partidas repentinas.

“A Siemens, assim como a Philips, um tempo atrás, estava querendo aprovar PBB (Processo Produtivo Básico), mas não conseguiu e aconteceu que o concorrente lançou o produto que era inovador antes. Eles perderam o interesse de ficar aqui”.

Wilson complementou dizendo que a Pepsi não saiu do PIM pura e simplesmente pela força do decreto presidencial, que causou grande desconforto no Polo de Concentrados.

“Uma decisão não é tomada de repente, dentro de um mês, em uma empresa como esta. Temos que repensar os nossos direitos que estão na constituição de oferecer os incentivos fiscais e atrair empresas. Sem isso, nós não vamos alavancar maior atividade econômica em Manaus”,

disse.

SUFRAMA

O titular da Superintendência da Zona Franca de Manaus, Alfredo Alexandre de Menezes, descartou qualquer ataque ou ofensiva ao modelo econômico da região e revelou que as orientações do governo federal são para que o modelo seja mantido e revitalizado.

Uma das medidas é trazer de volta para a abrangência da Suframa a discussão do PPB e também atuar no descontingenciamento de recursos do P&D em favor da autarquia.

Menezes está trabalhando para que seja possível a transformação do Distrito Industrial em ponto turístico na capital, e considera um dos principais desafios a enfrentar a frente da superintendência.

Nos encontros mantidos com o presidente Bolsonaro, ele sempre

destacou alguns pontos prioritários que nortearão a sua gestão nos próximos anos. O primeiro ponto citado, foi o pedido de autonomia para a nomeação da equipe da nova gestão. Outro pedido feito ao presidente foi em relação à “autonomia financeira da Suframa”.

“Solicitei, na minha lista de prioridades, autonomia financeira, descontingenciamento de recursos da Suframa. Isso é importante e vital para nós. Até o ano de 2002 nós tínhamos convênio com diversos órgãos, sejam eles municipais, prefeituras, ou estaduais em toda a nossa área de abrangência. Muitas obras foram construídas com recursos da Suframa e nós perdemos esse recurso. Então, o que eu solicitei ao presidente, foi que ele estudasse, juntamente com a equipe econômica, a possibilidade de nos devolver esse descontingenciamento de recursos para que nós pudéssemos, dentro do que eu falei, colocar a Suframa como protagonista, como vetor de desenvolvimento regional”,



Superintendente da SUFRAMA,
Alfredo Alexandre de Menezes

disse.

Entre os destaques mencionados, estão formulações na aplicação dos recursos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e Processo Produtivo Básico (PPB).

Revisão de incentivos e abertura aos importados preocupam bancada do Amazonas

Parte dos parlamentares do Amazonas temem que a nova política econômica e industrial do governo de Jair Bolsonaro afete a Zona Franca de Manaus.

As vitórias que a Zona Franca de Manaus conquistou no Congresso Nacional e no Palácio do Planalto não podem ser encaradas como garantias absolutas de manutenção do modelo econômico principalmente diante da nova política econômica e industrial do governo de Jair Bolsonaro (PSL): revisão de incentivos fiscais e redução de barreiras aos importados. É o que o pensa parte da bancada parlamentar do Amazonas e alguns outros parlamentares da região que vêm na amazônia.

A Comissão Especial, da Câmara dos Deputados, aprovou relatório da reforma tributária (PEC 293/04)



Bolsonaro e sua equipe econômica estão tendo dificuldades para incluir a Zona Franca de Manaus na Reforma Tributária sem que a mesma perca sua, já reduzida, competitividade e continue a garantir os mais de 500 mil empregos só no polo industrial de Manaus.

com a excepcionalização da ZFM; o plenário da Câmara aprovou o projeto de lei (PLS 10.160/2018) que prorroga os incentivos fiscais das Superintendências de Desenvolvimento da Amazônia (Sudam), do Nordeste (Sudene) e do Centro-Oeste (Sudeco) até 2023; e o presidente Michel Temer sancionou a Medida Provisória (MP 843/18) do novo programa de incentivos às montadoras de carros, o Rota 2030. A nova lei também garante a fabricação de triciclos e quadriciclos no Polo Industrial de Manaus (PIM).

Perdas e ganhos

O Amazonas também contabilizou “baixa” no seu setor industrial. No dia 3 de dezembro de 2018, a PepsiCo, uma das maiores empresas no ramo de bebidas do Brasil, anunciou que vai deixar o Polo Industrial de Manaus. A saída já era especulada desde o primeiro decreto do presidente Michel Temer em maio de 2018, quando reduziu a alíquota de 20% para 4% do IPI dos concentrados de bebidas. Em nota a PepsiCo disse que tomou a decisão com o objetivo de administrar eficientemente as operações em todo Brasil e posicionar a empresa para um crescimento a longo prazo, ressaltando que a decisão não afeta outras operações no país. O presidente da Ambev garantiu que o restante da companhia fica na Zona Franca de Manaus.

OPINIÃO

Deputado federal Alberto Neto falou que quando se trata de Zona Franca de Manaus, não se pode baixar o escudo em nenhum momento. O crédito presumido, mantido na nova reforma tributária, é um dos itens que compõem as nossas vantagens comparativas e não podemos contar somente com ele. Quanto à prorrogação da Sudam, Sudene e

Sudeco, são regiões que necessitam de apoio para fomentar as suas economias e estes incentivos obrigam as empresas a reinvestir na melhoria dos seus negócios parte do que pagariam de Imposto de Renda. Isso aumenta a capacidade produtiva e gera emprego e renda. Foi acertada a decisão de prorrogar os incentivos que deveriam ter vigência ainda maior do que cinco anos. Isso ajudaria na atração de mais negócios para essas regiões. 2019 não está sendo um ano fácil.

Mesmo entendendo que o presidente Bolsonaro tem compromissos com o desenvolvimento de todos os estados e regiões do País, há uma pressão muito forte por alguns setores do governo na busca da abertura comercial, redução de incentivos fiscais, estabelecimento de imposto único e tudo isso pode prejudicar demais a Zona Franca de Manaus. O papel da bancada dos estados que compõem a Amazônia Legal será o de garantir que as vantagens sejam mantidas. Está na Constituição Federal e por isso é um projeto de estado que não pode ser desconstruído com a reforma tributária, por exemplo.

Lema regional em relação a ZFM: defender e mostrar ao Brasil que a Zona Franca de Manaus é importante para todo País.

Representante da Fieam/Cieam

A aprovação da prorrogação dos incentivos do imposto de renda, no âmbito da Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (Sudam), foi uma importante vitória no sentido de assegurar a permanência de investimentos e empregos, bem como garantir a atratividade para a região. Outra vitória importante foi o resgate dos incentivos para produção de triciclos e quadriciclos perdidas na ocasião da mudança de NCM que os

enquadrou como automóveis. Essa correção assegurou juridicamente a produção desses produtos na Zona Franca de Manaus (ZFM).

No entanto existem muitos desafios pela frente, a exemplo do enfrentamento de uma reforma tributária e da abertura comercial que se desenha. A equipe da CIEAM e FIEAM acredita que a reforma que será avaliada na Comissão Especial da Câmara dos Deputados não devera trazer a excepcionalidade da Zona Franca de Manaus, o que exigirá nova mobilização em defesa do modelo.

Quanto à abertura comercial ampla, prevista pela equipe econômica do governo Bolsonaro, não há saídas a não ser reduzirmos o custo Manaus/Brasil no sentido de buscar a competitividade tão necessária para fazer frente à concorrência.

Governo do Amazonas está atento as movimentações em relação a ZFM

Para o governador do Amazonas, Wilson Lima o modelo Zona Franca de Manaus é um patrimônio dos brasileiros e uma alternativa de desenvolvimento para a região. "Não podemos tratar o modelo ZFM como

algo que possa mudar de uma hora para outra. Para que os incentivos sejam reduzidos é necessário que haja um planejamento e essa redução seja gradativa e que os estados da região possam ser compensados, caso contrário o discurso de ocupação da Amazônia cai por terras e expõe essa riqueza brasileira ao abandono", destacou o governador.

Wilson destaca ainda que tem confiança no governo Bolsonaro e acredita que qualquer ação no que diz respeito a Zona Franca de Manaus será muito bem estudada. "Estamos mudando o Brasil, mas as mudanças tem que estar embasadas em responsabilidades que garantam ao povo brasileiro o desenvolvimento social e econômico", finalizou.

Adaptação e Atualização de conteúdo do
Joandres Xavier - Amazonas em Tempo
e Equipe Editorial da Negócios &
Oportunidades Amazônia

O modelo da Zona Franca de Manaus com apelo a tecnologia e a inovação são fontes de riqueza para a região e garantem que desenvolvimento e meio ambiente podem andar lado a lado.

Quando se fala em extinção do modelo ZFM estamos dando força a ocupação da Amazônia por modelos perversos e devastadores.

A ZFM é mais que um modelo ou política de desenvolvimento, é sim um modelo de preservação e respeito a Amazônia.





Uma ferramenta que pode ser bem explorada

Google é uma empresa multinacional americana de serviços online e software.

O Google hospeda e desenvolve uma série de serviços e produtos baseados na internet muito do seu lucro é gerado pela publicidade. A empresa foi fundada por Larry Page e Sergey Brin.

O Google surgiu no ano de 1998, como uma empresa privada, e com a missão de organizar a informação mundial e torná-la universalmente acessível e útil. Quase oito anos depois de sua fundação, a empresa mudou-se para sua atual sede, em Mountain View, no estado da Califórnia.

O Google é executado através de mais de um milhão de servidores em data centers ao redor do mundo e processa mais de um bilhão de solicitações de pesquisa e vinte petabytes de dados gerados por usuários todos os dias.

Google Maps é um serviço de pesquisa e visualização de mapas e imagens de satélite da Terra gratuito na web fornecido e desenvolvido pela empresa estadunidense Google.

A principal utilização do Maps é a busca por endereços. Se você o acessa a partir de um computador, independentemente do navegador e do sistema operacional, basta digitar o endereço que deseja encontrar no campo de buscas, localizado à esquerda, no topo da tela.

Além disso, você pode fazer buscas genéricas usando termos como "hotéis", "pizzarias", "farmácias", "cinemas" e por aí vai. É um jeito bem interessante de descobrir lugares na região em que você se encontra durante uma viagem, por exemplo.

RORAIMA TEM A 360º

A Roraima 360º conta com Profissionais certificados e de confiança do Programa Google Street View Trusted (busque no Google, filtre por Roraima), oferecendo o melhor padrão de qualidade em imagens corporativas a seus clientes, colocando em evidência para todos em qualquer lugar do mundo a qualquer tempo, dentro do buscador da Google e Google Maps.

A Roraima 360º já possui mais de 30 milhões de visualizações.

Realizamos fotos aéreas com Drone, imagens 360º, vídeos e fotos institucionais, da sua empresa.

Começamos como Local Guide e hoje somos Fotógrafos de confiança do Programa Street View, que com esse selo nos dá o direito de ser contratado por empresas para impulsionar e dar visibilidade as empresas no Google Maps.

O Google Street View é uma inovadora ferramenta que propicia as organizações melhorarem sua presença no Google. Com ele é possível fazer um tour interativo em 360º.

Uma das funções mais legais do Google Maps, o Street View permite a você caminhar virtualmente por várias cidades ao redor do mundo. Além da face lúdica deste recurso, ele é bastante útil, afinal fica mais fácil encontrar um endereço quando você vê exatamente a fachada do lugar, por exemplo.

Em Boa Vista já realizamos mais de 250 trabalhos com organizações que aderiram esse conceito de Street View, uma nova ferramenta para divulgação.

BENEFÍCIOS

1. Tour Virtual na loja, o cliente sente mais seguro em fechar um negócio.
2. Visita por vários clientes ao mesmo tempo e várias vezes.
3. Possibilidade de os clientes saberem sua atividade.
4. Atrair novos Clientes.
5. Aumenta a relevância da loja nos buscadores de pesquisa.
6. Competira com igualdade com os concorrentes.
7. Dispositivo móvel ultrapassou TV. JORNAL.
8. Redes sociais são ótimas ferramentas para divulgação.
9. Sua loja fica aberta 24 horas por dia.
20. Melhora a vitrine da loja, na rede social Google Maps, Localização do local, telefone, endereço.





SINDIVEÍCULOS

Uma alternativa que está a disposição de todos

Que tal conhecer um pouco mais dos nossos sindicatos do Estado de Roraima? O Sindicato do Comércio Varejista de Veículos – Sindiveículos/RR tem como intuito unir o ramo automobilístico, ajudar na resolução de problemas, lutar pela desburocratização e atender a demanda das empresas.

Uma das preocupações do sindicato foi montar uma diretoria que atue no mesmo mercado, pois desta forma conhece as dificuldades e entraves diários e reais da classe. O sindicato está sob a diretoria do presidente Vitor Hugo Perin e vice-presidente, Deusdete Melo Coelho.

“Não cobramos uma taxa dos associados, não forçamos essa contribuição. Nosso objetivo é agilizar e procurar melhorias para nossa categoria”, ressalta Deusdete Coelho.

A novidade para este ano é que o Sindiveículos está organizando os detalhes para a segunda edição do Feirão de Veículos. O feirão movimentará a economia da cidade e proporciona

mais comodidade ao cliente, que terá poder de pesquisa, variados modelos e preços em um só lugar.

A primeira edição do Feirão ocorreu em 2017 e foi um sucesso, foram três dias de evento, na área externa do Roraima Garden Shopping.

O vice-presidente deixa ainda um recado para os proprietários

e gerentes das concessionárias e revendedoras, “Estamos a disposição de todos, podem procurar o presidente na Perin veículos ou a mim, aqui na Fiat”, destacou Deusdete.

“Somente a união dos nossos esforços é que farão a economia de Roraima buscar uma nova cara e nosso sindicato está trabalhando fortemente nesse cenário”, finalizou.



“Deusdete Coelho: ‘Uma visão mais otimista do futuro vem com a juventude dos novos empreendedores’”



CASA PRÓPRIA

Redução nos juros do financiamento habitacional

O presidente Jair Bolsonaro anunciou no dia 20 de agosto mudanças nas regras de liberação de crédito para o sistema de habitação. Um dos grandes objetivos desse anúncio é a geração de emprego no país. “Queremos mudar a vida dos brasileiros, queremos mudar a história o crédito imobiliário”, destacou o presidente.

As reduções de juros ao final do financiamento poderão oscilar de 31,5% até 51%, um ganho que foi muito bem recebido pela sociedade e em especial pelos economistas que acreditam numa aceleração do setor da construção civil.

Um efeito positivo será sentido em cascata, haja vista que os bancos estatais possuem mais de 70% do crédito habitacional, o que levará a uma concorrência saudável para os clientes junto as instituições financeiras.

Atualmente os contratos habitacionais tem como base para correção a TR (Taxa Referencial) que hoje foi zerada. Os bancos cobravam um adicional de 8,5% a 9,5% que deverá ser repensando pelas instituições financeiras.

Com a mudança anunciada, a Caixa Econômica Federal reajustará os

contratos pela inflação medida pelo IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo). A previsão é de que o Brasil feche o ano com 3,82%.

Outro fato bastante positivo para o mercado é que os bancos acabarão abrindo mão de parte de suas taxas o que representará um benefício real a quem busca o financiamento habitacional.

As mudanças valem para o Sistema Financeiro de Habitação, para imóveis com preços de até R\$ 1,5 milhão e que seja possível o uso do FGTS e para o Sistema Financeiro Imobiliário para imóveis com valor superior a R\$ 1,5 milhão sem a possibilidade de uso do FGTS.

Taxas Linha de Crédito

Setor Público | Servidores Públicos*:

IPCA + 2,95% ao ano

* Necessário bom histórico com o banco

Setor Privado

IPCA + Taxas a partir de 3,25% ao ano.

Demais Casos

IPCA + 4,95 ao ano

Valores Atuais

8,75% a 9,75% + TR - Operações Normais e no caso do Programa Minha

Casa Minha Vida os juros ainda são menores.

Pedro Guimarães, diretor da Caixa Econômica Federal, elogiou o novo modelo. “Nós acreditamos que esse passo de oferecer uma linha de crédito imobiliário corrigido por um índice de preços é o futuro”, destacou Guimarães.

Outro ponto destacado pelo diretor da Caixa é a possibilidade do cliente optar pela linha de crédito que usa a TR como correção. “Caso o cliente tenha algum receio, ele pode continuar com a correção pela TR. Claro que a ação hoje anunciada passa por uma inflação controlada. Caso tenhamos uma inflação mais elevada, isso por consequência leva a um desequilíbrio financeiro de qualquer maneira”.

O otimismo do mercado em relação a esse anúncio poderá trazer um reaquecimento imediato a economia.

Clientes CAIXA terão diferencial

Os clientes CAIXA que gozarem de boa reputação em sua relação com a instituição terão juros ainda menores, representando um ganho real de 28% a 31,5% em relação ao modelo praticado atualmente.



26, 27 e 28 de setembro | 18h às 22h
Roraima Garden Shopping

Mais uma FEIND para Roraima ter orgulho das suas indústrias

Em sua quinta edição a Feira da Indústria de Roraima coloca em evidência as empresas que atuam na construção, beneficiamento, transformação e desenvolvimento de tecnologias 100% locais.

Durante três noites, de 26 a 28 de setembro, empresas de cerca de 20 setores industriais vão marcar presença neste evento. Já foram confirmadas as participações de expositores da construção civil, construção pesada, capotaria e fabricação de cortinas, desenvolvimento de softwares, confecções, alimentos, bebidas, beneficiamento de grãos, gráfico, reparação de veículos, produtos químicos, ração animal, artesanato, artefatos de cimento, produtos cerâmicos, extração mineral, vidros, joias, serralheria, energia solar, mobiliário, laminação de madeira e muitos outros.

Além disso, haverá uma seleta programação de palestras com alguns temas em destaque, tais como: Design Thinking (SEBRAE); Aprenda resolver problemas complexos de forma criativa (SEBRAE); Linhas de Financiamento para os pequenos negócios (Banco da Amazônia); Rodada de Negócios (FIER/SEBRAE); Ferramentas básicas do Instagram e Facebook (SEBRAE); CANVAS: Construa seu modelo de negócio (SEBRAE); Gestão Financeira Eficiente (IEL); Criação de Conteúdos para seu Marketing nas redes sociais (IEL) e Diálogos para o futuro: Como desenvolver profissionais de alta performance (IEL).

A FIER estará oferecendo orientações sobre associativismo sindical, comércio exterior e ações de

inovação e o IEL, além de coordenar as palestras, apresentará os destaques do Programa Bolsas de Iniciação Tecnológica – BITERR.

Já o SESI, promoverá as seguintes ações: Oficina de Robótica com programação e construção do robô; Oficina de Jogos de leitura; Oficina de Experimentos de Cores; Massagem Expressa; Avaliação de Bioimpedância; Orientação Nutricional e Palestra do Cozinha Brasil com degustação.

O SENAI irá realizar Visitas técnicas a todos os expositores para apresentação de Serviços em Tecnologia e Inovação e Educação Profissional, para mostrar como essas soluções podem alavancar a produção das empresas, além da possibilidade de desenvolver a capacitação profissional de acordo com as necessidades de cada empresa. O destaque será para os Programas de Base Nacional: Eficiência Energética, Indústria Mais Avançada e Indústria 4.0, o Programa Roraima Mais Produtivo, além da exposição de produtos da área de alimentos com informações sobre os cursos e degustação para os visitantes.

A expectativa é de que durante a feira, as indústrias roraimenses possam interagir com o público, efetuar negócios imediatos e futuros, e fortalecer as suas marcas junto ao mercado, despertando interesse e orgulho do que é produzido aqui.

Mais uma vez os realizadores FIER, SESI e SENAI se aliam a grandes parceiros para realizar a Feira da Indústria de Roraima, tendo o patrocínio do SEBRAE e Banco da Amazônia, com o apoio da CNI, IEL, Governo de Roraima, Prefeitura de Boa Vista, CAIXA, Banco do Brasil e Roraima Garden Shopping.

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



Escola do SESI é pioneira na implantação do Novo Ensino Médio em Roraima



O modelo de ensino integrado SESI-SENAI, une áreas do conhecimento e promove aprendizado prático.



Cerimônia em reconhecimento ao ótimo desempenho obtido pelos alunos no simulado do ENEM

Sabe aquele formato de escola que conhecemos bem e estamos acostumados, com carteiras enfileiradas, aulas separadas por disciplinas e os estudantes recebendo conteúdo sem muita interação? Esqueça! Os alunos agora podem estudar por áreas de conhecimento e tudo de acordo com o dia a dia deles, assim é o novo ensino médio que o SESI e o SENAI iniciaram, no dia 4 de fevereiro, com a 1ª turma piloto, tendo como base o que preconiza a nova Lei do Ensino Médio (Lei 13.415/2017), sendo pioneiros, na implementação de um currículo organizado por áreas de conhecimento, totalmente contextualizado à realidade dos estudantes e integrado à formação técnica e profissional com duração de três anos.

A metodologia utilizada está de acordo com a Nova Reforma da Educação Brasileira, atendendo a Base Nacional Comum Curricular – BNCC. As turmas de ensino médio itinerário de formação técnica e profissional, contam com o conteúdo formativo de Técnico em Redes da Computação, com desenvolvimento de

competências que atendem a um perfil profissional sintonizado com o futuro, a Indústria 4.0, os quais são integrados ao SENAI.

O Ensino Médio Integrado é o modelo ideal para o estudante estabelecer a relação entre teoria e prática, desenvolvendo competências para a sociedade do século XXI e se preparar para o acesso ao ensino superior e para o mundo do trabalho.

No 1º ano do Ensino Médio, o estudante participa do módulo Iniciação ao Mundo do Trabalho, que contribui para a escolha da profissão e a construção de um projeto de vida e carreira, assim, para cada área de conhecimento, os alunos, com a mediação dos professores, constroem um portfólio da sua aprendizagem estabelecendo os conteúdos principais para sua formação de acordo com suas afinidades.

No 2º ano, o estudante inicia o Curso Técnico em Redes da Computação, agregando ao seu currículo escolar uma

certificação intermediária de qualificação profissional. E aproveita para fortalecer um dos pilares da educação, que é aprender fazendo e construindo sua própria identidade na sociedade em que vive.

Ao final do 3º ano, o estudante fortalece sua visão de mundo e define o caminho a seguir, no âmbito pessoal e profissional, escolhendo como e qual será sua contribuição para transformação da sociedade com a conclusão do Ensino Médio e o Técnico.

Para a diretora da Escola do SESI, Gardênia Cavalcante, com o Novo Ensino Médio, a Escola do SESI estará possibilitando a centenas de adolescente e jovens a oportunidade de crescimento no estudo técnico e profissional, preparando-os melhor para o mundo do trabalho. “Esse é um passo importante tanto para o SESI e SENAI quanto para os pais que sempre almejam que seus filhos concluam essa etapa escolar antes do ingresso na faculdade e, conseqüentemente, estejam preparados para o mercado de trabalho. A nossa ideia é que mais turmas do Novo Ensino Médio sejam abertas nos próximos anos”, afirmou a diretora da Gardênia Cavalcante.

A gerente de educação do SENAI, Jamili Vasconcelos destacou a importância do novo ensino médio articulado com o ensino técnico, “a formação técnica é o caminho mais curto para a entrada dos jovens no mercado de trabalho, e nessa nova metodologia o aluno passa a ser protagonista do seu conhecimento, enquanto o professor é apenas um mediador. Com isso temos visto aulas mais dinâmicas e atrativas e os alunos muito mais envolvidos no processo de aprendizagem”.

Os resultados do primeiro semestre mostram que a nova metodologia está dando certo, os alunos participaram do Simulado do Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM) da Rede Sesi de Educação, entre os 24 estados que participaram desta avaliação, Roraima conquistou as seguintes posições no ranking:

Área de Conhecimento	Nota	Ranking
Linguagem e suas tecnologias	463	8º lugar
Matemática e suas tecnologias	482	3º lugar
Ciências da Natureza e suas tecnologias	505	7º lugar
Ciências Humanas e Sociais Aplicadas	445	17º lugar

Os 21 alunos que estão participando dessa experiência, estão vislumbrando a construção de conhecimentos a partir de competências e habilidades, visto que o projeto preconiza o protagonismo dos mesmos, pois visa construir cidadãos com capacidade de pensar de forma ampla e crítica diante dos desafios de um mundo em profunda transformação tecnológica.

Confira a opinião dos estudantes:

Lázaro Guilherme Galvão Fernandes Silva, 15 anos, fala sobre o desafio e as vantagens da nova metodologia em relação ao formato tradicional.

Está sendo bastante desafiador, a adaptação está sendo um pouco difícil, essa nova metodologia, diferente da passada, tem diversas áreas, antes as matérias eram separadas, não eram unidas como no novo ensino médio, ou seja, fica bem mais fácil, antes passar nas provas era o principal alvo dos estudos, hoje não é mais, o portfólio é bastante interessante, o que nos estimula a querer ampliar o conhecimento. Acredito que esse formato vai nos ajudar a entender tudo melhor. Em relação ao mercado de trabalho vamos saber escolher uma profissão que nos satisfaça e que nos traga benefícios. Depois de superarmos os desafios é só bola para frente e acho que vai ser bem melhor do que antes, ressaltou.

Geovanna Messias Coêlho, 16 anos, falou sobre a experiência de fazer parte da primeira turma do novo ensino médio.

Está sendo desafiadora, até porque somos a única turma, então é tudo novo para nós. É totalmente diferente do ano passado, em que estávamos acostumados com o formato simples, agora temos um professor para cada área e ainda temos a aula do SENAI, que é algo exclusivo da nossa escola. Lá teremos um curso técnico em redes da computação e quando terminarmos o ensino médio já vamos sair formados, tudo isso é bom e desafiador. Estamos tentando descobrir o que queremos seguir no futuro, qual profissão vamos escolher, e agora temos uma ampla visão das profissões, até o momento conheci quatro e acabei descobrindo a minha verdadeira vocação. O que mais me chamou atenção no novo ensino médio foi o portfólio, antigamente a gente tinha as provas para comprovar o que estávamos aprendendo, agora continuamos fazendo, mas ela só vale 25% da média e o portfólio vale 60%, e nele a gente tem que, não só provar que estamos aprendendo, mas o que estamos fazendo

destacou a estudante

Os diferenciais do novo ensino médio SESI SENAI

BNCC - O diferencial do currículo do ensino médio será composto pela Base Nacional Comum Curricular e por itinerários formativos, conforme a relevância para o contexto local e a possibilidade dos sistemas de ensino, os quais são: Linguagens e suas tecnologias; Matemática e suas tecnologias; Ciências da natureza e suas tecnologias; ciências humanas e sociais aplicadas; Formação técnica e profissional.

STEAM – A utilização da metodologia integrada é baseada em projetos, que tem o objetivo de formar pessoas com diversos



Aula de realidade aumentada

conhecimentos, desenvolver valores juntamente com os conteúdos abordados e preparar alunos e cidadãos para os desafios do futuro.

Ferramentas tecnológicas - Usando das tecnologias como: plataforma geekie lab, que facilita a rotina dos professores e os aproxima dos alunos, apoiando o professor e o aluno no processo de aprendizagem. Plataforma geekie teste, onde são realizadas as avaliações externas que auxiliam a escola a identificar seus pontos fortes e de melhoria, e a traçar planos de ação para seus professores e alunos.

Utilização do Office 365 com um conjunto de serviços que permite colaborar e compartilhar os seus trabalhos escolares.

Robótica – desenvolve o conhecimento científico alinhado à resolução de problemas existentes na sociedade, por meio da tecnologia para ampliação da aprendizagem significativa.

Materiais didáticos – confeccionado exclusivamente para os alunos da Rede Sesi Educação em todo Brasil, os livros didáticos são integrados e por área de conhecimentos, conforme BNCC.



1 Competição de Torres de Líquidos

SENAI/RR realiza atendimento à moradores do Residencial Vila Jardim através de convênio com a CODESAIMA e Caixa Econômica Federal



Em atendimento ao projeto, o SENAI/RR implantou um Centro de Atendimento Social - CAS dentro do próprio Residencial, onde são realizados os cursos profissionalizantes e atendimentos sociais feitos por uma equipe multi-disciplinar, formadas por pedagogos, assistentes sociais e psicólogos.

Desde o início do convênio já foram realizados cursos nas áreas de alimentos, gestão, refrigeração, beleza, informática, empreendedorismo e construção civil, atendendo mais de 1.600 pessoas.

O projeto prevê ainda o apoio a projetos sociais voltados ao esporte e musicalização de 160 crianças e adolescentes, que terão continuidade mesmo após o término das ações do projeto, através das instituições parceiras.

Todos os alunos concluintes dos cursos recebem certificados de qualificação profissional e, ao final dos cursos, são sorteados kits profissionalizantes que ajudam os alunos no exercício da nova profissão. Ao todo 351 pessoas irão receber os kits profissionalizantes.



1 - Curso de Confeiteiro, 2 - Plantão Social, 3 - Informática, 4 - Costureiro industrial e 5 - Mecânica Refrigeração.

Desde março de 2018 o SENAI Roraima vem executando ações educativas e de geração de trabalho e renda aos moradores do Residencial Vila Jardim, previstos no Plano de Desenvolvimento Socioterritorial - PDST, através de um convênio firmado com a Companhia de Desenvolvimento de Roraima - CODESAIMA e com a Caixa Econômica Federal.

O PDST é um trabalho social integrante dos programas habitacionais coordenados pelo Ministério do Desenvolvimento Regional (antigo Ministério das Cidades), que tem como objetivo desenvolver ações de caráter informativo, educativo, profissionalizante e de promoção social aos beneficiários dos programas habitacionais.

Programa Bolsa de Inovação Tecnológica – BITERR completa 10 anos de existência em Roraima.



Durante as dez edições, o Programa atendeu mais de 250 empresas com projetos que estimulam estudantes do ensino técnico e superior a desenvolverem produtos, serviços e processos inovadores às empresas roraimenses.

Além dos números, as instituições organizadoras do programa [IEL,

SEBRAE e SENAI] comemoram um feito ainda maior: a mudança comportamental dos empreendedores locais que inicialmente tinham receio de receber em suas dependências estudantes e professores que quisessem colaborar de forma gratuita na melhoria dos produtos, processos e serviços.

Karina Almeida, gerente de Inovação e Educação do IEL, lembra que naquela época havia muita resistência, “mesmo depois de explicar que seria uma consultoria de inovação, com a participação de um professor, com ampla experiência, trabalhando diretamente com o estudante dentro da empresa, ainda assim os empresários tinham receio, porque não queriam abrir as portas das empresas. Tinham medo de expor o que aconteciam dentro da empresa, principalmente, quando trabalhava a gestão financeira”, recorda.



Cerimônia de premiação do BITERR 2018

Para a gerente, a dificuldade lá atrás foi, na verdade, um aprendizado e uma semente que foi plantada e hoje o mercado local colhe os frutos dessa persistência. Na avaliação do programa, nos últimos cinco anos é perceptível o engajamento das empresas em participar do BITERR. "Um dos principais objetivos do projeto é atender e realmente trazer competitividade para as empresas locais. Hoje observamos que as empresas estão, cada vez, mais acessíveis e satisfeitas com os resultados obtidos. Estão investindo no projeto, inclusive, recursos financeiros para que realmente o trabalho seja executado, finalizado e que traga resultado. Eles já compreendem que o benefício maior fica com na empresa", ressalta.

ENSINO, PESQUISA E MERCADO

Outros beneficiados com o programa são os estudantes e os professores. Por um lado, os alunos têm a

oportunidade de ingressar no mercado de trabalho e conhecer antes de concluir o curso o que o futuro lhes reserva. "Além do aprendizado adquirido, há casos de sucesso, onde alunos foram contratados depois de finalizar o programa. As empresas decidem contratar para dar continuidade as ações", ressalta. Nesse processo, tem ainda o professor e a instituição de ensino que são reconhecidas pelo suporte técnico.

Existe, uma premiação todos os anos das melhores pesquisas realizadas ao longo do período do BITERR. O IEL realiza ao final do Programa um Encontro Científico, com objetivo de expor os projetos, bem como avaliar os trabalhos que mais obtiveram resultados, com base nos seguintes critérios: projeto inovador; competitividade; resultado gerado; produto final viável e aplicável para a empresa.

PREMIAÇÃO

Os estudantes recebem prêmios

em dinheiro (1500,00 – 1º lugar; 600,00 – 2º lugar; 500,00 – 3º lugar). Já os professores e as empresas ganham equipamentos eletrônicos como HD externo ou tablet. As escolas recebem troféus e aporte financeiro para ser investido dentro da área de coordenação do curso, como estruturação de laboratórios, por exemplo.

Edição 2019

Este ano o IEL recebeu 25 projetos inscritos e desses, 18 foram aprovados para participar do Programa. As pesquisas são divididas pelas áreas de empreendedorismo, produção, gestão, inovação e tecnologia.

O Apoio recebido através de patrocínio do SEBRAE e a parceria do SENAI, permite a realização desse Programa, que a cada ano se renova e aperfeiçoa, procurando adequar-se as necessidades dos clientes.

plataforma

workspace



plataforma



workspace



@PLATAFORMA8WORKSPACE



(95) 98123-6763



R. PEDRO RODRIGUES, 80 - CENTRO



WWW.PLATAFORMA8.COM.BR

Claretiano: auxiliando na formação e qualificação profissional

Para se destacar, no mercado de trabalho ou empreendendo, é preciso ter formação sólida; em Boa Vista a Instituição oferece graduação, pós-graduação e os programas de 2ª licenciatura

O mercado de trabalho está cada vez mais exigente. E, para conseguir uma vaga, promoção profissional ou até para ser um bom empreendedor o conhecimento faz toda a diferença. Nessa hora o ensino superior é fundamental, pois a teoria da sala de aula ajuda muito no dia a dia corporativo. Localizado no bairro São Francisco, o Claretiano - Centro Universitário, em Boa Vista, há anos auxilia na formação e qualificação profissional oferecendo cursos de

graduação e pós-graduação que vão ao encontro das necessidades que o mundo corporativo exige.

Na área educacional há quase 50 anos, a sede do Claretiano está localizada em Batatais, São Paulo. Hoje o Claretiano está presente em 120 cidades do Brasil, e em quatro países: Japão (Toyohashi-shi), Espanha (Madrid), Portugal (Lisboa) e Estados Unidos (Orlando) com a Educação a Distância. Tudo começou

em 1970, quando um dos precursores dessa história que é o Pe. Dr. Sérgio Ibanor Piva, atuou diretamente e efetivamente nos processos de autorização da abertura da faculdade no interior de São Paulo. Hoje Pe. Sérgio está à frente do Claretiano como Reitor. "Foi uma longa jornada até aqui, desbravando novos caminhos, sempre acreditando que se pode ir além", afirma. Para ele, toda essa trajetória faz parte de uma missão que se desenvolveu e acolheu



De esquerda para direita: Prof. Me. Luis Claudio de Almeida, pró-reitor Acadêmico; Prof. Drª Prizila Bertanha, coordenadora de ensino; Pe. Sérgio Piva, Reitor; Pe. Luiz Botteon, pró-reitor Administrativo e Prof. Me. Evandro Ribeiro, coordenador geral de EaD

Foto: Fanny Victória / Mkt Claretiano

Pe. Dr. Sérgio Ibanor Piva que atuou diretamente e efetivamente nos processos de autorização da abertura da faculdade na década de 70 e hoje é Reitor da Instituição - Foto: Fanny Victória / Mkt Claretiano



muitas pessoas. "Hoje a minha casa é a mesma de muita gente. E a nossa história se combina", conta o Reitor.

O Pró-reitor acadêmico, o Prof. Me. Luiz Claudio de Almeida, conta que foi um grande desafio, na década de 70, criar a faculdade em Batatais que começou oferecendo o curso de Educação Física. "Foi um tempo diferenciado e de desafios, mas deu tudo certo e hoje somos referência na educação superior. Começamos com o curso de Educação Física e os registros mostram que a primeira turma foi composta por mais de 150

alunos matriculados", explica o Pró-reitor.

Visão de futuro

Com o passar dos anos, a partir da década de 80, o Claretiano diversificou e passou a oferecer outros cursos presenciais. E, ao longo de quase quatro décadas, formou profissionais, hoje renomados no mercado de trabalho, nas áreas de Fisioterapia, Terapia Ocupacional, Educação Física, Estética, Nutrição e Enfermagem. "Ao longo da nossa trajetória registramos mais de 60 mil profissionais formados nas mais diferentes áreas. Transformamos vidas por meio da nossa educação", conta a Profª Drª Pricila Bertanha, que é coordenadora de ensino no Claretiano que completa 50 anos de atuação no Ensino Superior. E, para marcar o período até junho de 2020 o Claretiano – Centro Universitário estará vivenciando a campanha "50 Motivos para Comemorar 50 Anos". Para dar início às festividades em julho aconteceu um jantar, na sede da Instituição, reunindo colaboradores, imprensa e autoridades, evento no qual, foram apresentadas várias novidades para 2020.

Uma delas é a nova campanha publicitária do Claretiano que terá como destaque o cantor, músico e compositor Gustavo Lima. Mas a novidade não para aí. O diferencial é que Gustavo Lima será aluno da instituição na Educação a Distância, no curso de Música, a partir de 2020.

"As trajetórias de vida e profissional do Gustavo Lima vem ao encontro da nossa Missão que é de capacitar a pessoa humana para o exercício profissional e para o compromisso com a vida. Com isso pretendemos evidenciar a importância que a formação integral tem. E, nada melhor do que uma pessoa carismática para expor a nossa filosofia educacional", explica o Pe. Luiz Claudemir Botteon.

Vale lembrar que hoje o Claretiano é considerado referência na Educação a Distância, como o melhor centro universitário do País, conquistando por sete anos consecutivos a nota 4 no ENADE – Exame Nacional de Desempenho de Estudantes, numa escala de 1 a 5. Essa nota vem reafirmar a preocupação e a tradição do Claretiano com um ensino de qualidade, apoiado em um projeto educativo consistente, com profissionais comprometidos com uma educação transformadora e formadora da pessoa humana.

O Claretiano está em Boa Vista há quase 10 anos e oferece várias opções de cursos de graduação nas áreas de Educação Física, Formação de Professores, Saúde, Gestão, Teologia, Filosofia e os Superiores de Tecnologia. Já na pós-graduação são oferecidos cursos nas áreas de Educação; Humanidades e Artes; Ciências Sociais, Negócios e Direito; Ciências Sociais; Ciências, Matemática, Computação; Saúde, Bem-estar e Engenharia.

Para mais informações,
acesse: www.claretiano.edu.br



Jantar que marcou o início das comemorações/ Fachada do Claretiano, em Batatais.

TOCANTINS

seu centro de compras em Roraima

Os fundadores afirmam que o segredo é pensar no cliente, se preocupar com ele, suas necessidades e não apenas na venda

João Souza e Consolata Magalhães, são proprietários da Drogeria Tocantins. João é cearense de nascimento, carioca de vivência e roraimense de coração. Chegou ao estado há 38 anos e na época pensava em morar no país vizinho, Venezuela. Porém o tempo passou e outras ideias foram surgindo.

O jovem trabalhou muito tempo em grandes redes de farmácias, o que facilitou para ele conseguir uma vaga em uma drogeria em Boa Vista, logo depois em uma distribuidora de medicamentos. Conheceu Consolata Magalhães, que é hoje esposa dele.

Com a certeza que este era o Estado para ele viver, planejava abrir o próprio negócio, e não poderia ser outra ideia que uma drogeria, pois atua neste ramo desde os 16 anos de idade. Então surgiu a oportunidade de tomar conta da Drogeria Tocantins, em 1994.

Consolata trabalhava no banco, como funcionária pública e João continuou na Distribuidora Takeda. Ao

fim do expediente dos respectivos trabalhos, eles se dividiam para estar presente na drogeria. Consolata se aposentou e João deixou o trabalho assalariado depois de 5 anos na frente do novo empreendimento.

João conta que ele e a companheira passaram dez anos traba-

lhando de domingo a domingo, sem férias, nem folgas aos fins de semana. Saíam para casa após às 23h, quando encerrava o expediente.

“Era cansativo manter os dois trabalhos, mas precisávamos de capital para investir e consolidar a empresa. Estamos colhendo os frutos



João e Consolata: “uma união que deu certo em casa e nos negócios”

e os desafios só mudam de nome. Sempre buscamos nos atualizar e oferecer o melhor atendimento, com preocupação ao cliente”, enfatizou o proprietário.

A Drogeria Tocantins completa 25 anos em 2019, é situada na avenida Santos Dumont, no Aparecida, sempre com prédio próprio. O local passou por várias reformas e abriga hoje uma grande estrutura.

Consolata relembra que sempre que um cliente pedia algo que não havia em estoque, em seguida eles encomendavam e assim o prédio passou a abrigar um Centro de Compras, onde hoje se encontra de remédios, itens de decoração, presentes até a mais nova aquisição, roupas e artigos infantis.

Por dez anos havia duas unidades da Tocantins; a filial era

situada no Centro. Por falta de mão de obra e dificuldade de logística, o local fechou, mas o empreendimento cresceu.

O filho do casal e a nora são farmacêuticos, juntos administram a Pharmapele, farmácia de manipulação e a Dermage, especializada em dermocosméticos, os dois locais ficam ao lado da drogeria Tocantins.



Foto 1 - Bruno, Tata, Consolata e João demonstrando na prática que a união na família aliada a um bom planejamento ajudem na conquista do sucesso; Foto 2 - Atual complexo de lojas ao lado da sede da Drogeria Tocantins (Pharmapele e Dermage); Foto 3 - Interior da loja Dermage e Foto 4 - Interior Pharmapele | Fotos: Eduardo Andrade.

Você sabia?

O nome da drogeria se deu em homenagem ao Estado de Tocantins, pois na mesma época que nascia um novo Estado nascia o empreendimento. O primeiro dono do local nasceu em Goiás, Estado que faz divisa com Tocantins.

A Tocantins funciona das 7h às 23h, todos os dias, faz entrega, tem grupo de WhatsApp para avisar chegada de medicamentos, trabalham com convênios, oferece aferição de pressão e interagem constantemente com os clientes pelas redes sociais.

Pela dedicação que o casal cuidava do local, a Tocantins ganhou prêmio da Prefeitura de Boa Vista da calçada mais limpa e da drogeria mais organizada.



FRANQUIAS

Franquia é realmente um bom negócio?

Essa é a pergunta que mais escuto desde que me entendo por gente e comecei a ouvir a palavrinha franquia. E olha que já tem um bom tempo.

Familiares, amigos e conhecidos sempre me perguntam isso, e eu respondo sempre da mesma maneira, com uma outra pergunta:

Você sabia que existem dezenas de milhares de franquias no Brasil?

A maioria não sabe esse número, ficam perplexos, e elas mesmo falam: é deve ser bom, senão não tinha tanta gente assim, né?

Eu penso que sim!

Segundo dados da ABF, o Brasil fechou 2018 com 153.704 unidades. Por isso que eu te falo que atualmente são mais de 150 mil motivos para comprar uma franquia e apostar no sucesso dela, pois me vem a cabeça a reflexão dos leigos aos afirmarem que se tem gente comprando é por que tem gente vendendo e acreditando nos projetos de franquias.

Veja os dados abaixo:

Estes últimos 5 anos vivemos épocas difíceis, mas o franchising cresceu em número de unidades.

A prova de que é um bom negócio são os próprios dados de mercado que estão mostrando, não sou eu, um vendedor de franquias ou qualquer especialista do setor que estamos falando.

Negócio ruim encolhe ou deixa de existir, e o franchising ano a ano não para de crescer.

Outro ponto importante que as pessoas não sabem é que existem quase 3 mil redes franqueadoras no Brasil, isso coloca nosso país entre os maiores mercados de franquias do mundo.

Nesse ponto, o pessoal me



Muitos motivos para investir em uma franquia, ou melhor, 150 mil motivos

fala: Ok, me convenceu que franquias é um bom negócio, mas qual é a boa que tá rolando, qual franquia é a ideal pra mim?

Ai o bicho pega, né!

Essa é a famosa pergunta de 1 milhão de dólares, e que na verdade não tem resposta.

Afinal, comprar uma franquia não é que nem escolher um carro ou um celular, é uma decisão bem complexa.

Claro que tem segmentos em ascensão, tipos de negócios, e até marcas que estão atravessando um ótimo momento. Porém, pensar só no curto prazo não dá.

Tem que pensar não só o que vai dar dinheiro, mas muitas outras

coisas. Entre elas se você vai ter prazer em trabalhar com determinada marca e o que ela oferece.

Tem negócios que é pra quem gosta de vender, pra quem gosta de trabalhar com público final, pra quem quer ficar em casa, pra quem quer trabalhar com idosos, ou com crianças.

O mais legal do franchising é a diversidade, tem tudo que é tipo de negócio possível e imaginário, é só pesquisar que você vai ver.

Tem também investimento para todos os tamanhos de bolso, tem franquia por mil reais, 15 mil, 200 mil, até por 20 milhões.

Cada uma tem uma característica e vai atender uma expectativa, o importante é você saber qual a sua

expectativa e aí buscar a franquia ideal, a franquia que você acha certa para você naquele momento.

Você já tem mais de 150 mil motivos para comprar uma franquia, só que precisa saber mais um, o principal: qual a sua motivação para comprar uma franquia?

Para te ajudar a descobrir isso, temos um monte de textos aqui para você entender mais sobre franchising, conhecer os documentos necessários, legislação do franchising, etc.

Não tem receita de bolo para acertar na mosca e comprar a melhor franquia do mundo.

Texto adaptado do Marketing Audtax

Conheça os 9 tipos de franquias que mais crescem no Brasil

Quem deseja investir no próprio negócio, tem muitas razões para optar por um modelo que já foi testado com sucesso no mercado. Por isso, o setor de franquias está entre os que mais valorizaram no Brasil em 2016. Pensando nisso, reunimos informações sobre os tipos de franquias que mais crescem. Cada qual apresenta oportunidades e desafios.

Nesta matéria, você será apresentado a diferentes propostas de valor e terá elementos para identificar as que melhor se alinham ao seu perfil. Veja a seguir as franquias que mais crescem no Brasil!

O potencial das franquias que mais crescem no Brasil

Conforme dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o faturamento do setor se expandiu 8,3%

em 2015, chegando a movimentar quase R\$ 140 bilhões no país. O estado de São Paulo concentra 52,3% das redes franqueadoras, seguido por Rio de Janeiro 11,4%, Paraná 7,8% e Minas Gerais 5,8%.

Ao todo, já são 138 mil unidades de franquias no Brasil que geram 1,2 milhão de empregos. Somente em 2015 o setor de franchising abriu 90 mil postos de trabalho formal no país. Um dos maiores empregadores do cenário nacional e com uma ampla competitividade operacional diante de outros campos. Essas são só algumas das características desse expoente mercado.

Para você aproveitar as melhores oportunidades de investimento nesse ramo de negócio, sugerimos fortemente que avalie 8 passos importantes antes de abrir uma franquia.

Confira as dicas de como se familiarizar com o mercado, entenda as vantagens e os riscos envolvidos com os 9 tipos de franquias que mais crescem no Brasil.

1. Alimentação: O setor de alimentos sempre foi considerado "imune às crises", por se tratar de um item de primeira necessidade — afinal, ninguém pode deixar de comer. Porém seu apelo vai muito além do "básico", estando cada vez mais segmentado e focado na experiência do cliente. O ramo de alimentação reúne algumas das franquias que mais crescem no Brasil, apresentando vantagens como percepção de valor e fidelização dos consumidores.

Anteriormente, a maioria delas oferecia refeições rápidas fora de casa, mas isso mudou bastante. Com o passar do tempo, o mercado evoluiu para atender a outros perfis, tais como

receitas caseiras (pão de queijo, chás, bolos, massas), “pequenos presentes” (chocolates em geral, com ofertas de kits) e dietas especiais (culinária vegana, alimentos sem glúten ou lactose).

Além disso, o setor oferece possibilidades de investimento acessíveis, com bom retorno de capital. A padronização dos processos no sistema de franquia também possibilita a operação com equipes reduzidas, o que significa otimização dos custos da empresa.

Outra vantagem das franquias de alimentação é a capacidade de se adaptarem às necessidades dos clientes. Adequações no cardápio podem ajustar o negócio a momentos de crise que tornam necessária a redução de preços ou mesmo mudanças de tendências, com inclusão de novos ingredientes.

2. Educação e Treinamento: As novas tecnologias de comunicação favoreceram muito o surgimento de negócios relacionados à transmissão do conhecimento. Hoje, pela internet, é possível aprender sobre uma infinidade de temas. Dessa forma, multiplicam-se as franquias relacionadas à Educação e Treinamento.

Um exemplo clássico é o ensino de idiomas. Uma competência cada vez mais exigida pelo mercado de trabalho, o domínio de uma segunda língua agora pode ser adquirido por meio de variadas metodologias.

As redes de franquias que mais crescem no Brasil já estão atentas a essa nova realidade. Por isso, muitas alternativas de negócio no contra turno escolar ganham cada vez mais espaço. O ensino de idiomas, principalmente o inglês, é um dos mais conhecidos. Entretanto, a linguagem de programação computacional e o desenvolvimento de games são novos nichos muito promissores.

Pensando nisso, há alguns modelos de negócios que já conseguem incorporar o ensino dessas competên-

cias nas escolas. O empreendedor deve sempre ficar atento às novas tendências no segmento educacional para não perder nenhuma oportunidade de crescer nesse campo.

Contudo, também existem franquias voltadas à preparação para o Exame Nacional do Ensino Médio (Enem), vestibulares e concurso. Além disso, hoje existem variadas ofertas de cursos livres: dança, teatro, música, artesanato e profissionalizantes. Seja em ambiente presencial ou por meio da internet, o ensino está em alta.

3. Serviços - O crescimento do comércio no ambiente virtual fez surgir novas necessidades de logística. Esse é um exemplo de franquia em serviços, mas existem muitos outros. O setor bancário, por exemplo, é um grande vetor de expansão. Seja na oferta de crédito ou mesmo facilidades como recebimento de contas.

Existe uma ampla gama de serviços que podem ser prestados. Por isso, muitas redes de franquias já concentram-se em determinados setores e melhoram os processos internos a fim de maximizar os potenciais do negócio.

Limpeza residencial e comercial, por exemplo, concentra um grande número de franquias. Afinal, é um serviço com alta demanda por bons prestadores. Além disso, existem nichos mais específicos que cada dia crescem mais. O cuidado e passeio com cães é uma dessas alternativas, ou seja, há muitas opções, que vão do tradicional ao inovador.

Quem deseja atuar na prestação de serviços deve estar atento a duas condicionantes: capacitação de pessoal e otimização de custos. Promover a satisfação do cliente é muito lucrativo para seu negócio. Por essa razão, é fundamental manter uma equipe motivada e atualizada com novos processos e competências comportamentais.

4. Acessórios e Vestuário - O brasileiro é muito criativo e gosta de expressar sua identidade por meio da moda. Essa característica faz do setor de acessórios e vestuário uma ótima alternativa para empreender.

A recente alta do dólar beneficiou quem atua no mercado interno, pois encareceu os produtos de origem estrangeira. Por outro lado, o cenário de retração da economia reduziu o ticket médio — um indicador que procura demonstrar o valor vendido para cada cliente.

Nesse contexto, os acessórios despontam como alternativa mais barata para demonstrar estilo e reinventar o visual. Para investir no setor, é importante identificar seu público e assegurar visibilidade para sua operação. As lojas físicas em shopping centers, por exemplo, têm custos elevados, mas, por outro lado, garantem presença junto ao público de maior poder aquisitivo.

5. Cosméticos e perfumaria - O cuidado com a beleza está em alta. Esse crescimento é percebido especialmente entre os homens, que antes não eram grandes consumidores. Pois agora, assim como as mulheres, eles também estão se cuidando cada vez mais.

Além disso, cremes para a pele, perfumes, maquiagens, entre outros, são ótimas opções de presentes, inclusive, pelo preço. O crescimento das franquias de cosméticos e perfumaria também está atrelado à expansão do Marketing Multinível. Muitas pessoas estão vendo o setor como alternativa de renda extra.

O mercado de franquias no segmento de cosméticos e perfumaria é muito grande. Nesse campo, existem opções dos mais diversos valores e características. Por exemplo, algumas franqueadoras oferecem a opção de unidades que podem ser montadas na própria residência.

Isso ficou muito típico no mer-

cado de vendas diretas, em que os franqueadores atuam como vendedores e divulgadores da marca. Com isso, conseguem comercializar muitos itens, mesmo sem ter estoque.

A estratégia para isso reside no fato de que o franqueado pode se concentrar na prospecção de novos clientes e na realização das vendas. Já a franqueadora, fica encarregada de enviar as mercadorias diretamente para a residência dos compradores.

Como já foi dito existem diversas opções, então é preciso que o empreendedor avalie corretamente qual a mais adequada ao seu perfil. Nesse mesmo campo, existem as tradicionais lojas de cosméticos e perfumaria nos shopping centers e em ruas comerciais. Por isso, é preciso procurar uma franquia que esteja em conformidade com a capacidade de investimento e com uma boa análise do apoio da rede.

6. Hotelaria e Turismo: A alta do dólar tornou as viagens ao exterior mais caras, aquecendo o turismo interno. Além disso, a variação do câmbio e a realização de grandes eventos internacionais como a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos tornaram o Brasil mais procurado pelos estrangeiros.

Rio de Janeiro e o litoral do Nordeste são tradicionalmente os destinos mais atrativos. Contudo, o turismo de negócios também é um nicho em ascensão. Logo, investir no setor para atender empresários, vendedores e outros colaboradores das empresas se mostra uma alternativa bastante atrativa.

7. Franquias virtuais: Esse é um outro segmento em franca expansão no país. Nesse modelo de negócios, há algumas outras características que diferem do modelo tradicional do franchising. Em primeiro lugar, o espaço geográfico é uma característica que não pode deixar de ser ressaltada.

Afinal, as outras franqueadoras estabelecem localidades para que um determinado franqueado implemente a sua unidade e exerça suas atividades. Já quando se trata de franquias virtuais, o mercado de atuação é significativamente maior. Ou seja, é possível conseguir captar um número grande de clientes e realizar ofertas dos produtos ou serviços prestados de forma muito eficaz. Outra vantagem competitiva desse modelo de negócios são os valores reduzidos dos gastos que oneram a atividade.

Em primeiro lugar, é preciso destacar que toda franquia tem custos fixos e variáveis. Nessa ampla gama de gastos, há aluguel, folha de pagamento, impostos e pagamento de fornecedores. Tudo isso afeta a margem líquida de lucratividade da empresa, fazendo com que os empreendedores façam uma avaliação e análise periódica desses gastos.

Por operar no mercado online, há uma significativa diminuição de pagamento de aluguel, mas principalmente da folha trabalhista. Isso decorre do fato de que as lojas online conseguem operar com um número menor de funcionários.

Imagine a situação a seguir para compreender essa vantagem comercial. Uma loja de maquiagem com ponto físico em uma cidade precisa de 10 funcionários para que as mercadorias sejam vendidas e um bom atendimento prestado aos clientes.

Já uma mesma loja online, precisa de apenas 1 trabalhador para que consiga exercer as suas atividades. É possível automatizar diversos processos e fazer com que o cliente tenha uma excelente experiência de compra. Por isso, as franquias virtuais conseguem oferecer descontos e valores mais atrativos.

8. Mercado de pet's: Outro segmento que cresce dia após dia é o setor de pet's. Atualmente, as famílias têm

optado por terem menos filhos devido à rotina intensa de trabalhos nas cidades. Uma consequência desse fenômeno é a procura por pet's. Afinal, eles podem ser bons companheiros e garantir diversos momentos felizes aos donos.

Já existem hotéis para cães e gatos, que é uma estratégia muito interessante para quem quer viajar e preocupa em deixar seu animal sendo bem tratado. Serviços de adestramento também são uma forte tendência no setor. Além disso, o pet shop ainda tem diversas vantagens comerciais, com um bom número de franqueadoras disponibilizando franquias nesse segmento.

9. Moda evangélica: O segmento evangélico também é um dos segmentos com franquias que mais crescem no Brasil. Isso ocorre pelo fato de que esse público tem algumas características particulares e uma taxa maior de fidelidade às marcas.

Nesse segmento, é fundamental ter peças que consigam aliar conforto e discrição. Entretanto, engana-se quem pensa que isso resulta em roupas sem design e versáteis. Atualmente, diversas franquias demonstram que é possível ter peças elaboradas e que estejam em sintonia com modelagens mais discretas e reservadas.

O talento para superar desafios: Optar pelas franquias que mais crescem é uma excelente alternativa de investimento produtivo, mas também exige muito planejamento e tenacidade. Empreender é sempre desafiador, pois requer muita dedicação e capacidade de se adaptar. Por outro lado, oferece oportunidades para a consolidação econômica e realização profissional.

Nessa perspectiva, uma dúvida muito comum pode surgir: como conseguir ter e gerenciar a minha própria franquia de sucesso? A resposta está na pesquisa de mercado e na sensibilidade do empreendedor e sua região.

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

SEBRAE/RR comemora os 10 anos da primeira formalização como MEI

Em 1º de julho de 2009, o acreano Adalberto de Oliveira Santos tornou-se o primeiro Microempendedor Individual (MEI) formalizado no País. A data marca um grande avanço do Brasil em favor dos pequenos negócios. Após 10 anos, o país já soma mais de 8 milhões de MEIs cadastrados em mais de 500 atividades.

Para comemorar a data, o SEBRAE/RR preparou uma homenagem aos Microempendedores Individuais de Roraima. No seu portal e em suas redes sociais, serão publicadas matérias especiais, com histórias de sucesso dos trabalhadores autônomos que se formalizaram, e que contribuem para o desenvolvimento social e econômico do Estado.

“Hoje em Roraima, temos mais de 10 mil MEIs em atividade. Em homenagem aos 10 anos da primeira formalização, vamos apresentar alguns desses profissionais que são destaque no mercado. Eles falarão sobre os benefícios de ser MEI, além dos desafios e estratégias para empreender com sucesso em Roraima”, explicou Eliene Araújo, Analista Técnica do Sebrae/RR.

Conforme Eliene, os MEIs recebem toda a orientação do SEBRAE/RR, e participam de palestras para conhecerem seus direitos e deveres. “A formalização traz diversos benefícios, como a garantia dos seus direitos previdenciários, acesso a uma linha de crédito específica pelos agentes financeiros, além de acompanhamento gratuito pelo SEBRAE após a aquisição desse crédito”, afirmou.

Entre os principais benefícios, Eliene destaca o auxílio doença; licença maternidade e isenção do Imposto de



A MEI representou a mudança na vida de muitos empreendedores

Renda; a não-obrigatoriedade de emissão de nota fiscal; benefícios especiais em caso de licitações; e 180 dias de alvará provisório.

Saiba mais sobre o MEI

A Lei Complementar nº 128/2008, que alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006) e criou a figura do Microempendedor Individual (MEI), contribuiu para regulamentar as atividades autônomas informais, que representavam um grande problema no país.

Hoje, vendedores ambulantes, profissionais da beleza, mecânicos, pedreiros, trabalhadores domésticos, prestadores de serviços, costureira, pintor, entre centenas de outras ocupações, podem formalizar seu negócio ao preço simbólico, que gira em torno de 5% do salário mínimo ao mês.

Para se formalizar como MEI, é necessário que o empreendedor não fature mais do que R\$ 81.000,00 por ano com vendas dentro do país, lembrando que no primeiro ano este limite será calculado proporcionalmente à abertura da empresa. Da mesma forma, o empreendedor não poderá contar com nenhuma participação em outra empresa, seja como sócio, seja como titular.

A figura do Microempendedor Individual só permite o registro de um empregado, que deverá receber pelo menos um salário mínimo mensal, de acordo com o piso de sua categoria. Também é necessário optar pelo regime tributário do SIMPLES Nacional.

Para mais informações sobre como se formalizar, o empreendedor pode procurar o SEBRAE/RR, basta entrar em contato com a Central de Relacionamento, por meio do 0800 570 0800.



Barbearia Habbibe:

Uma história de fé e persistência

Um ambiente aconchegante, muito bem organizado e com uma decoração rústica. É assim a Barbearia Habbibe, no bairro Dr. Silvio Botelho. A profissão, que o Microempreendedor Individual (MEI) Francinaldo Melo do Nascimento aprendeu com o pai, tem para ele um significado de vitória, pois cada item do seu estabelecimento foi conquistado com muito esforço, trabalho e persistência.

Francinaldo é natural do Maranhão e veio para Roraima em 1993, junto com seus pais e irmãos. Inicialmente, eles se estabeleceram no município de Iracema. "Meu pai era agricultor, e nos finais de semana cortava o cabelo dos amigos e familiares. Eu era adolescente e admirava meu pai, achava ele importante, porque as pessoas sempre o procuravam. Aí decidi aprender a cortar cabelo e comecei pelos meus amigos e irmãos", contou.

Mas o pai de Francinaldo queria que os filhos se dedicassem apenas aos estudos. "Quando fiz 17 anos, minhas necessidades mudaram e o município não oferecia muitas opções além de trabalhar na roça. Queríamos ter o nosso dinheiro para poder comprar roupas, sair com os amigos, e como éramos sete filhos, meu pai não podia comprar para todos", lembrou.

Foi quando Francinaldo resolver sair de casa e vir tentar a vida em Boa Vista, junto com um amigo. "Viemos de carona em um caminhão e eu fui trabalhar com obras. Passei por muitas dificuldades, até que meu pai veio me buscar. Após seis

meses retornei para Boa Vista e dessa vez, fui trabalhar em um salão como barbeiro", contou.

A maior dificuldade para Francinaldo, foi utilizar a máquina para fazer cortes, pois havia aprendido com o seu pai somente a utilizar a tesoura. "O corte na época custava R\$ 3,00 e eu dividia com o proprietário. Depois, fui trabalhar em outro salão no bairro Nova Canaã, onde aprendi muito. Nesse período, o meu antigo chefe não pagou o aluguel e o dono do imóvel acabou ficando com o material, e me chamou para trabalhar no local", disse.

De empregado à proprietário

"Sempre ouvia conselhos de que precisava abrir o meu próprio negócio, mas não tinha dinheiro, nem meus pais por perto. Então, aceitei o convite de trabalhar no antigo salão. Com o tempo, fiz uma proposta para comprar o material parcelado e alugar o ponto", lembrou Francinaldo.

O sonho do empreendedor já estava bem perto de ser concretizado, mas o destino tinha outros planos. Faltando apenas uma parcela para quitar a sua dívida, ele sofreu um grave acidente de moto enquanto visitava o pai em Iracema.

"Fiquei uns três meses parado, isso foi há 24 anos. Quase eu desisto da profissão. Quando eu voltei, as dívidas estavam acumuladas, mas meu pai conseguiu o dinheiro para me ajudar. Comecei a trabalhar ainda com feridas do acidente. Foi uma fase bem complicada na minha vida, mas não desisti", destacou.

Após muita luta, e depois de ter perdido quase tudo quando arrombaram a sua loja, em 2001 ele finalmente adquiriu o seu prédio próprio, na Avenida Nazaré Filgueiras. "Na época eu tinha uma moto e troquei por esse ponto. Foi uma benção de Deus", comemorou.

Francinaldo se formalizou como Microempreendedor Individual (MEI) há aproximadamente 9 anos. "Eu recebi muito apoio do SEBRAE. Eles me deram muita força, abriram meus olhos para novas ideias, e me ajudaram a criar uma identidade", comemorou.

Para ser empreendedor, é preciso persistência e fé em Deus. É assim que Francinaldo define a sua trajetória. "Sem isso, no primeiro obstáculo a gente desiste. É persistir e ter fé. Eu não paro de investir, porque eu acredito na minha profissão. Graças a Deus hoje a nossa barbearia é uma referência aqui no bairro e prestamos serviço de qualidade", concluiu.

Barbearia Habbibe

Endereço: Avenida Nazaré Filgueiras,
bairro Dr. Silvio Botelho
Contato: (95) 99127-8458



Estampart

A arte que gera renda

Aldirene da Silva e Silva, como muitos empreendedores, teve uma trajetória marcada pela luta e pela persistência. Seu sonho desde criança era ter o próprio negócio, e para alcançá-lo ela trabalhou muito, até se tornar uma Microempreendedora Individual (MEI). O resultado de todo esse esforço é a Estampart, uma empresa de produtos personalizados localizada no bairro Senador Hélio Campos.

"Eu vivia em uma cidade chamada Boa Vista, mas no estado do Maranhão. Lá, com 9 anos comecei a trabalhar em casa de família. Vim para Roraima há 22 anos e por muito tempo trabalhei como vendedora. Na última empresa em que estive, me programei exclusivamente para sair e abrir o meu negócio", contou Aldirene.

A ideia de trabalhar com arte surgiu na igreja. "Eu sou agente de missões

e para isso, precisava ser muito criativa, ter ideias, bolar camisetas, cartazes, e visitar as empresas para confeccionar esse material. Foi quando despertei para essa atividade e comecei a gostar”, afirmou.

Para iniciar o seu empreendimento, Aldirene precisaria de uma máquina de estampar camisetas e de uma impressora. “Comprei primeiro a máquina, mas ela ficou parada porque eu dependia da impressora. Então ainda passei um bom tempo olhando para ela, antes de ter condições de concretizar o meu sonho”, disse.

Há seis anos, Aldirene finalmente conseguiu iniciar o seu próprio negócio. Ela montou os equipamentos no quarto do filho, e divulgava pelas redes sociais o seu trabalho. “A janela do quarto ficava na frente de casa. Era por ela que eu atendia os clientes, recebia e entregava material. No início trabalhava apenas com as camisetas, mas busquei aprender mais”, lembrou.

Sem medo de olhar para frente

“Não desisti. Eu enfrentei lama, pois morava em uma rua bem difícil. Mas eu atravessava e fazia as entregas. Eu não olhava para trás, e nem tinha medo de olhar para frente, pois sabia que chegaria onde estou, e ainda tenho muita coisa para alcançar”, contou Aldirene.

O principal desafio de trabalhar em casa, segundo Aldirene, era que ninguém a percebia. “Sempre mostrei um trabalho de qualidade, mas fui prejudicada pelo “as aparências enganam”. Ou seja, eu tinha algo bom para apresentar, mas por estar lá na minha casa, por não ter uma loja, o cliente desconfiava se realmente teria segurança, tanto no material, quanto na entrega”, afirmou.

Há dois anos, Aldirene realizou mais um sonho: a sua loja própria. Junto com isso, também se formalizou como Microempreendedora Individual (MEI). “Eu nunca tive medo dos desafios. Mesmo trabalhando em casa, sempre tive fé de que um dia, teria a minha loja, onde os clientes pudessem entrar, olhar, gostar de algo e levar, e isso acontece hoje. É um sonho realizado”, comemorou.

Hoje a empresa ampliou os seus serviços. Faz sublimação total, fardamento para empresas e escolas, canecas, almofadas, brindes e materiais personalizados. Mãe de dois filhos, o Eduardo de 10 anos, e o Gabriel de 4 anos, ela hoje diz que está realizada, mas que ainda pretende ampliar ainda mais o seu negócio.

“Antes, quando eu dizia que minha empresa era em casa, o cliente queria que eu fosse até ele. Hoje mudou muito, pois o cliente vem até mim, e assim eu consigo atender mais pessoas. Meu sonho agora é ter uma loja maior, comprar outro ponto e empregar mais pessoas”, complementou.

Estampart – Personalizando sua ideia
Avenida Raimundo Rodrigues Coelho,
1976, Senador Hélio Campos
Contato: (95) 3628-72005 / 99144-7635

Espaço Vida Saudável

Saúde na Vida e nos negócios



A busca por uma vida mais saudável foi o que transformou a história da Microempreendedora Individual (MEI), Dai Costa. Mãe, esposa e dona-de-casa, ela também trabalhava com serviços de faxina e até o ano de 2016, nunca havia pensado em ter o seu próprio negócio.

Dai estava acomodada em sua rotina, mas o excesso de peso começou a prejudicar o seu desempenho profissional, gerando cansaço e problemas de saúde. “As pessoas comentavam que eu havia engordado, mas eu ignorava. Às vezes,

parece que você dormiu por um longo tempo, mas finalmente acorda, se olha e enxerga que realmente está bem acima do peso”, afirmou.

E o destino estava mesmo disposto a mudar a vida da empreendedora. Ela caminhava por uma avenida do bairro quando viu um espaço diferente, e entrou. “Era um espaço da Herbalife. Quando entrei, eles já fizeram a minha avaliação e me assustei: estava com 110 quilos. Então me explicaram que trabalhavam com substituição de refeição. Testei, gostei e comecei a obter resultados”, contou.

Ao buscar o espaço regularmente para obter mais saúde, surgiu a oportunidade de trabalhar lá. “Aprendi a servir o chá e fazer os shakes. Com isso, me apaixonei, conheci a nutrição e me aprofundei sobre o negócio. Em 2017, com a ajuda da minha mãe, eu assumi o espaço”, lembrou.

Após reduzir 18 quilos, a empreendedora, que já era mãe de uma menina de 11 anos, descobriu uma gestação. “Fui estudar sobre substituições saudáveis para gestantes, sobre vitaminas, e de que forma me alimentar durante a gestação. Me aprofundei no tema e engordei somente 8 kg”, afirmou.

Um novo caminho para se fortalecer no mercado

“Abrir um negócio não é fácil. Chegamos a um estágio em que não conseguimos entender a dimensão de empreender, e começamos a ter dúvidas sobre administração, finanças e tantas outras coisas. Em 2018, participei da Semana MEI que o SEBRAE realizou aqui no Parque Germano Sampaio, e isso me abriu um novo caminho para fortalecer meu negócio”, ressaltou Dai Costa.

A empreendedora lembra que a primeira palestra que participou foi sobre a importância de se formalizar. “Após isso, me cadastrei como MEI, fiz curso de gestão financeira, aprendi a me organizar. Depois, tive a oportunidade de fazer um treinamento que eu queria muito, o Você. Fiz também o Empretec, onde aprendi que o céu é o limite”, destacou.

A empreendedora conta que o SEBRAE/RR lhe ajudou a entender sobre como investir, como poderia expandir, e a controlar os custos. "Eu aprendi a trabalhar de forma a gerar o mínimo de custos, a me organizar, foi quando um amigo sugeriu a construir um espaço na casa da minha mãe, pois o meu maior custo era o aluguel. Fiz os cálculos e percebi que valia a pena fazer um financiamento. Com isso, a minha parcela de R\$ 600,00 de aluguel e R\$ 300,00 de energia, reduziu para R\$ 255,00", exemplificou.

Em março de 2018, Dai Costa inaugurou o Espaço Vida Saudável - 100% Atitude, na rua Manoel Bonfim da Silva, 434, DR. Silvio Botelho. "Não é só um negócio, é qualidade de vida. Hoje estou com 86 quilos e me sinto realizada pessoalmente e profissionalmente", comemorou.

A meta agora é apresentar o negócio para outras mulheres. "Quero que outras pessoas conheçam, que tenham uma fonte de renda e mais qualidade de vida. Porque estar acima do peso, tudo bem para quem vive bem com isso, mas se afeta a saúde, é preciso tomar uma atitude", ressaltou.

Espaço Vida Saudável - 100% atitude
Endereço: Rua Manoel Bonfim da Silva,
434, DR. Silvio Botelho
Contato: (95) 99164-6693



MEI 10 Anos

"Ser empreendedor é pensar muito, planejar, inovar, se superar e, principalmente, amar o que faz". É dessa forma que a Microempreendedora Individual (MEI), Deborah Mendonça, conduz o seu negócio.

0800 575 0808 AGENCIA DE NEGÓCIOS SEBRAE

Espaço Vida Saudável

A arte que gera renda

"Ser empreendedor é pensar muito, planejar, inovar, procurar se superar e, principalmente, amar o que faz". É dessa

forma que a Microempreendedora Individual (MEI), Débora Mendonça, conduz o seu negócio. E ela complementa: "É preciso atender bem o cliente, entender o que ele deseja. Não basta fazer só do nosso jeito, mas observar as necessidades da pessoa que está à nossa frente", ressaltou.

Proprietária do Studio Deborah Mendonça, no bairro São Pedro, a empreendedora é especialista em embelezamento facial, em sobrancelhas, e master em micropigmentação de sobrancelhas, lábios, olhos e capilar. Com dezenas de certificações na área, a sua história inclui muito trabalho, antes de se descobrir na área da beleza.

"Eu trabalhava em Manaus, no Distrito Industrial. Era muito corrido e o retorno era pouco. Foi quando resolvi ingressar na área da maquiagem, aos finais de semana. Com o tempo percebi que, o que eu fazia durante o final de semana compensava mais do que o trabalho exaustivo de um mês. Foi quando em 2009 resolvi largar o emprego e me dedicar exclusivamente à área da beleza", contou Deborah.

Mas Deborah sentiu a necessidade de fazer mais, de ampliar seus serviços. "As clientes diziam: já que você faz maquiagem, faz também a sobrancelha. Já que faz sobrancelha, faz também massagem. Então fui procurando aprender mais, fazer cursos e me especializar", afirmou. No final de 2011, ela se mudou para Roraima, para ficar perto de sua família.

Em Manaus, Deborah atuava como trabalhadora informal, prestando serviços para fotógrafos, agências de modelo, ou atendendo em domicílio. Já em Roraima, em 2012, ela se cadastrou com Microempreendedora Individual (MEI), pois era uma exigência no salão onde trabalhava. "Até então eu ainda não havia despertado para ser empreendedora e ter o meu próprio negócio", lembrou.

Realização profissional

Deborah trabalhou em um salão até o final de 2016, mas começou a sentir-se inquieta. Não estava realizada ainda

profissionalmente. "Muita gente acaba se acomodando, mas comecei a sentir necessidade de mudar para outro lugar, e por incentivo da minha mãe montei o meu próprio estúdio. Essa foi a melhor decisão que já tomei e só lamento não ter feito isso antes", ressaltou.

Em 2016, ela abriu seu primeiro estúdio, ainda em um espaço pequeno. "Em abril deste ano, mudei para um local maior e já vou começar a reforma para ter outras pessoas trabalhando comigo. Este é um mercado promissor, mas o profissional precisa se capacitar, e estar sempre antenado porque as coisas mudam da noite para o dia. É procurar qualificação, ter um atendimento de qualidade, e produtos bons. Não basta só chegar e atender", declarou Deborah.

Em meados de 2018 Deborah passou a integrar os projetos do SEBRAE/RR. "Foi muito bom para o meu negócio. Recebi consultorias, principalmente financeira e de marketing. O SEBRAE conseguiu me ajudar a organizar melhor a coisa, tanto em relação às estratégias, quanto no atendimento ao cliente", disse.

A profissional aconselha que estar formalizada só traz benefícios. "Além da garantia dos nossos direitos, dá mais seriedade ao nosso trabalho. Adquirimos no mercado uma postura mais profissional, e as pessoas passam a nos olhar de outra forma", afirmou.

Studio Deborah Mendonça
Endereço: Avenida Benjamin Constant,
433, Sala 04, São Pedro



MEI 10 Anos

"Eu me formalizei há três anos. Melhorou bastante, porque além de ter os meus direitos garantidos, eu pude conhecer o SEBRAE/RR, e foi quando a minha vida realmente mudou. Particpei por dois anos do projeto de beleza e aprendi muito".

Marlene Luciani

0800 575 0808 AGENCIA DE NEGÓCIOS SEBRAE

A história da Marlene segue na próxima página

Salão Star

De dona de casa à empreendedora

Marinês Luciana da Silva nunca havia pensado em ser uma empreendedora. Mãe de seis filhos, por muitos anos ela viveu como dona de casa, até que um dia passou em frente a um estabelecimento que oferecia curso de cabeleireiro. Hoje ela é Microempreendedora Individual (MEI) e proprietária do Salão Star, no bairro Dr. Silvio Botelho.

“Eu enfrentava dificuldades financeiras e vi que estavam oferecendo o curso de cabeleireiro. Como era viável financeiramente, despertou meu interesse. Era algo que antes não estava nos meus planos, mas eu fui tentar. Acabei me adaptando, gostando, aí participei de oficinas e fiz capacitações”, contou Marinês.

No primeiro ano, Marinês trabalhou em outros salões, primeiro por não ter condições de comprar os equipamentos para abrir o seu próprio negócio, e também porque precisava adquirir mais experiência antes de ingressar neste mercado. Em 2004, ela iniciou o seu próprio negócio.

“Eu montei o meu salão em 2004, em um espaço bem pequeno, onde trabalhei por quase cinco anos. Depois disso, passei dois anos sem trabalhar, mas a necessidade me fez voltar novamente às atividades. Aí aluguei este prédio, e estou aqui há quatro anos e seis meses”, destacou.

Minha vida mudou quando eu conheci o SEBRAE

“Eu me formalizei há três anos. Melhorou bastante, porque além de ter os meus direitos garantidos, eu pude conhecer o SEBRAE e foi quando a minha vida realmente mudou. Participei por dois anos do projeto de beleza e aprendi muito”, afirmou Marinês.

A empreendedora também destacou o trabalho dos consultores. “Aos poucos, eles vão mudando a nossa história, pois vão exigindo, orientando sobre como devemos trabalhar. Com essa ajuda, eu comecei a avançar. Quando eu abri, me sentia desprotegida, não sabia a quem

recorrer. Por isso a parceria do SEBRAE é muito importante”, ressaltou.

Entre as orientações que Marinês recebeu, ela destaca a tomada de decisões, gerenciamento do negócio, atendimento ao cliente e o marketing pessoal. “Antes, eu me vestia de qualquer forma. Então com os consultores aprendi a padronizar o atendimento, e a cuidar mais da minha imagem”, afirmou.

Marinês lembra que quando iniciou neste novo ponto, possuía apenas uma cadeira, um espelho, e uma ciranda de manicure. “O SEBRAE me orientou muito sobre a organização desse prédio. Tem um ditado que diz que a primeira impressão é a que fica, então eu dei uma reformada e melhorou bastante.”, contou.

Para o futuro, ela pretende melhorar a identidade visual, além de fazer uma reforma e mudar os móveis. “Muitas vezes a gente acha que é só se cadastrar como MEI e basta, mas não, é preciso buscar orientação, conhecimento e melhorar sempre”, comentou.

Salão Star

Endereço: Rua Laura Pinheiro Maia,
 1561 - Doutor Silvio Botelho
 Contato: (95) 99176-1310



Sergio's Barber House

De torneiro mecânico a barbeiro

Até os seus 26 anos, Sergio da Silva Azevedo, que hoje tem 38 anos, trabalhou como torneiro mecânico, até que um dia se sentiu saturado e abando-

nou o ofício. Para recomeçar, ele aprendeu uma nova profissão e hoje é o proprietário da Sergio's Barber House, no bairro Pricumã.

“Minha ex-esposa já trabalhava com salão. Como eu estava sem rumo, fui para dentro desse ambiente atuar como auxiliar. Imagina alguém que passou a vida inteira mexendo com graxa e marreta, um dia ir trabalhar com cabelo feminino. Foi um desafio”, ressaltou.

Mas Sergio não se rendeu aos obstáculos. “Fui fazer um curso completo de cabeleireiro, e como eu já vivenciava essa profissão, ficou mais fácil agregar os conhecimentos da capacitação. Com isso, pude me transformar em um profissional melhor, mais dedicado, e comecei a atuar no ramo com mais confiança”, contou.

Em um quarto vago de sua casa, o empreendedor montou um espaço exclusivo para atendimento masculino. “No curso de cabeleireiro eu fiz a base de corte masculino, e migrei para essa área porque me identifiquei melhor com o público. No meu primeiro mês, fiz 78 cortes e fiquei empolgado”, ressaltou.

Mas veio a separação e com isso, Sergio precisou montar o seu negócio em outro ambiente. “Após a separação, eu migrei para este salão, onde remontei toda a minha estrutura, ampliei e modernizei”, lembrou. O espaço possui uma decoração personalizada, moderna e oferece além dos serviços de barbearia, um bar com bebidas diversas.

Sempre melhor do que ontem

“Quando o cliente se senta aqui, eu me ponho no lugar dele, e isso é muito importante profissionalmente. Eu sou apaixonado pelo que faço, por isso quero aprender mais todo dia. Ser melhor do que ontem. É o que temos que buscar sempre”, afirmou Sérgio.

O Microempreendedor Individual se formalizou em 2017. Ele também participou de projetos do SEBRAE/RR, que que o ajudou bastante. “Recebi consultorias e tive oportunidade de ir a São Paulo. Essas missões são excelentes porque você consegue fazer uma boa network, ampliar

o conhecimento e ver as novidades do mercado”, afirmou.

Hoje ele atende somente com hora marcada, por meio de aplicativo. “Isso é um diferencial, que oferece mais comodidade ao cliente. Como profissional você tem que buscar inovar, porque o cliente gosta disso. Às vezes eu tenho medo de que chegue o momento em que ele não encontre mais nada diferente aqui, ou inovador. Então eu me cobro muito em relação a isso”, ressaltou.

Atualmente, a barbearia está em fase de expansão. “Estamos modelando um segundo ambiente no aguardo da chegada do material. Estar legalizado também possibilitará agregar outros MEI's à minha empresa. É uma porta que acabou sendo aberta e beneficiou os pequenos empreendedores. A minha meta é montar uma equipe alinhada de acordo com o meu conceito”, disse.

Sergio's Barber House

Endereço: Via das Flores, 1263, Pricumã
Contato: (95) 99111-4571



Naturelly

Empreendedorismo de
mãe para filha

A Microempreendedora Individual (MEI), Cássia Poliana Honória Rodrigues, despertou ainda criança o seu interesse pelo mundo dos negócios. Esse comportamento empreendedor ela herdou da mãe, que vendia cosméticos e mantinha uma pequena loja em casa, no bairro Aparecida.

Aos nove anos de idade, Cássia já ajudava a sua mãe e aprendeu com ela a administrar um negócio. “Isso foi há 32 dois e desde então, eu trabalho nessa área. Quando minha mãe se aposentou, eu fiquei com a loja”, contou. A empreendedora é proprietária da Naturelly, que funciona na avenida Ville Roy.

De uma loja de cosméticos, Cássia evoluiu o seu negócio e começou a vender também confecções. Há quatro meses, ela mudou para um espaço maior. Isso possibilitou a realização de um novo projeto: montar o seu próprio salão de beleza. “Eu gostava muito de ir ao salão, pelo menos duas vezes por semana. Aí pensei que isso combinava com as minhas outras atividades”, explicou.

Hoje a Naturelly é muito mais que espaço de beleza. No local, a empreendedora mantém uma área para a venda de roupas e cosméticos, além de um salão completo, com depilação, estética, manicure, cabeleireiro e barbeiro. “Eu atuava como Microempresa, mas o faturamento estava baixo e, ao montar o meu salão, decidi me cadastrar como Microempreendedora Individual”, afirmou.

O próximo passo agora, segundo Cássia, é se profissionalizar na área de beleza. “Vou me capacitar como cabeleireira ou na área de estética facial. Este é um mercado promissor e eu gosto do que faço. Já tentei por sete anos conciliar minhas vendas com o trabalho no setor público, mas não deu certo. Não me vejo trabalhando em outra atividade”, afirmou.

SEBRAE/RR: Um parceiro imensurável

“Eu considero o SEBRAE um parceiro imensurável. Não conseguiria me manter no mercado sem eles”, afirmou Cássia Poliana. Atualmente, ela participa do projeto de Moda do SEBRAE/RR, e conta que já foi em missões para Goiânia e para São Paulo. “Também recebo consultorias, e participo de cursos, palestras. Eu faço questão de participar de tudo”, ressaltou.

Cássia destaca como é grande contribuição do SEBRAE, as consultorias principalmente nas áreas de vendas e de

finanças. “O SEBRAE impulsiona a gente, nos capacita e auxilia, pois ser empreendedora não é fácil. Além disso, nós mulheres também somos esposa e donas de casa, e precisamos administrar tudo isso”, afirmou.

Para vencer e permanecer no mercado, Cássia destaca que a persistência é fundamental. “Enfrentamos desafios todos os dias, sejam financeiros, com gestão de pessoas, ou até mesmo conflitos pessoais. Às vezes, dá vontade de desistir, mas apesar dos problemas, eu acordo pela manhã todos os dias disposta a empreender novamente”, complementou.

Naturelly

Endereço: Avenida Ville Roy, bairro

Aparecida

Contato: 99118-7618

PARADO NÃO DÁ PARA FICAR

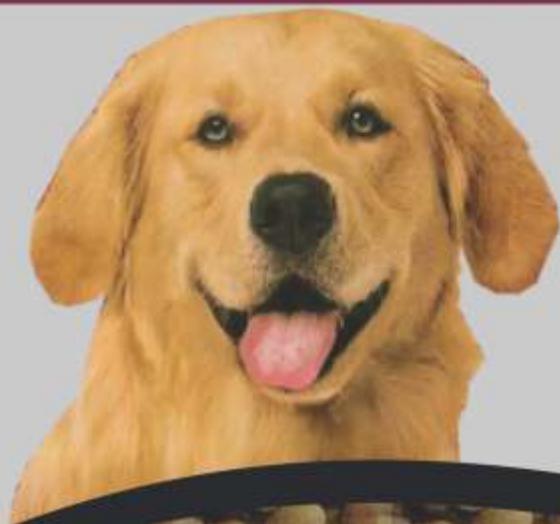
SEJA UM MEI E LUCRE MAIS



SEBRAE

Central de Relacionamento 0800 570 0800

malta



QUALIDADE COM MAIS SABOR E MENOR PREÇO



CARNES E CEREAIS



Contem Milho e Soja Transgênico

SAC: (95) 99154-2040

NÃO MEREÇO TANTA SORTE

Um jovem casal, casou-se naquele clima de total alegria, empolgação e motivação que caracteriza todo começo. Saíram para a lua de mel, tiveram 2 belos filhos, mas nem tudo era perfeito. Ao longo de mais de 15 anos de casados sempre carregaram consigo a companhia da mãe da esposa, uma daquelas sogras que mais parece auditor da receita federal em cima de movimentações financeiras estranhas levantadas pelo COAF.

O clima nos primeiros anos eram até amigáveis, passado o primeiro ano os primeiros ruídos começaram a surgir e com dois anos a convivência entre genro e sogra era quase impossível.

Um belo dia a sogra resolveu dá uma volta e não voltava e nem dava notícias.

Aí começou um dialogo entre marido e mulher:

- Meu amor, minha mãe não atende o celular e já está tarde para ela voltar para casa sozinha...

E o marido de imediato:

- Nada amor, sua mãe foi curtir a vida, aquele teu pai antes de morrer já não dava mais nada e acho que assim ela pode até arrancar as teias de aranha que tem pelo corpo.

A esposa retrucou:

- Amor minha mãe não é dessa coisas.

Então passados alguns dias e recebendo uma forte pressão da esposa, o marido resolveu ir a delegacia registrar um boletim de ocorrência sobre o sumiço da "querida sogra".

- Vim fazer uma queixa: minha sogra sumiu.

- Há quanto tempo? – pergunta o delegado.

- Duas semanas – responde ele.

- E só agora o senhor notifica a polícia? Os desaparecimentos devem ser comunicados em 48 horas!

- É que custei a acreditar que eu tivesse tanta sorte!



FERNANDA FIALHO



W/N Training & Consulting 95 99133 4737



FERNANDA FIALHO

O melhor gastronomia da cidade

Rua Lobo D'Almada esquina com, Rua Gen. Penha Brasil, 1080 - São Francisco - Central de Reservas 95 99151 1390

Horário de Funcionamento: 19h30 às 23 horas | Valores dos festivais não incluem bebidas

A MELHOR EMPRESA DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO PARA SE VIAJAR EM RORAIMA E NO AMAZONAS

MUITO MAIS QUE UMA VIAGEM, UMA GRANDE EXPERIÊNCIA!



PONTO DE VENDAS:

AGÊNCIA MANAUS (AM)

TERMINAL RODOVIÁRIO DE HUASCA RANGELIMT
AVENIDA RECIFE, 2348 - FLORES, MANAUS (AM)
☎ (92)3632-0043 / (95) 99170-0815

AGÊNCIA BOA VISTA

RODOVIÁRIA INTERNACIONAL (RR)
AV. DAS GUIANAS - TREZE DE SETEMBRO - BOA VISTA - RR
☎ (95)3623-0009 / (95) 99171-4422

AMATUR