

Negócio\$ & Oportunidade\$

Publicação da Design Consulting
Núcleo de Editoração e Prospecção
Ano III - Número 012 - Setembro/Outubro 2017


Design
CONSULTING
Sua imagem é o reflexo do seu sucesso



negocios@oportunidadeem.com.br

Distribuição Dirigida - Venda Proibida

"O que esse país realmente
precisa é que alguém apague
a luz no fim do túnel."

Millôr Fernandes

LUZ NO FIM DO TÚNEL

PEQUENOS SINAIS DE MELHORAS NA ECONOMIA
GERAM OTIMISMO NOS BRASILEIROS



FEIND 2017

Inovação e competitividade
marcam a 4ª edição

Pag. 50

Entrevista da Edição
EMERSON BAÚ
Ideias & Negócios

Pag. 7



CONFORTO E CHARME

NO CORAÇÃO DE BOA VISTA



A sua opção de requinte
e conforto em Boa Vista!

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



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



*Inesperado,
como você
esperava.*



CIVIC 10 GERAÇÃO

**QUANDO VOCÊ JÁ
VIU DE TUDO,
SÓ O INESPERADO
SURPREENDE**

O novo Civic Geração 10 chegou para proporcionar novas emoções. Cada detalhe foi pensado para oferecer a melhor experiência em design, tecnologia, performance e segurança. Porque quando evolui se evolui tanto, o resultado só poderia ser inesperado, como você esperava.

Nettai Veículos - Honda
Avenida Capitão Ene Garcês | 2731 | Centro | Boa Vista | Roraima
CEP 69304-000 | Telefone | (95) 3224-8225

 Cinto de Segurança pode salvar vidas 



Sumário

Negócio\$
& Oportunidade\$

Ano III | Nº 012 | Setembro/Outubro 2017



- 07** Entrevista da Edição - Emerson Baú
Economista e CEO da Ideias e Negócios
fala sobre o momento vivido pelo Brasil



- 11** Agronegócio
Um caminho sem volta para
Roraima. Boas perspectivas



- 20** Vendedor Consultivo
As formas de fazer a diferença
em um mercado cada vez mais igual

- 30** Matéria de Capa
Uma luz no fim do túnel.
Luz ou mais uma fagulha?



- 23** Transparência
A importância da transparência
nas organizações

- 45** Caso de Sucesso
Kumon: a melhor e maior unidade
da América do Sul é de Roraima



E mais...

- A hipocrisia do mundo
- Impacto da tecnologia
- Turismo e governança
- Estágio
- Consultoria e Assessoria
- Modelo Mental
- Sétima Arte
- Descontra(r)indo

Ano III - Número 012
 Setembro/Outubro 2017



O Brasil começa a dar sinais de uma melhora na sua economia, mesmo que tímida já dá algum alento aos investidores e por consequência a população que gira em torno de uma economia mais pujante. Infelizmente a instabilidade política vivida pelo País faz com que essa recuperação não seja tão percebida, afinal de contas o que dá IBOPE são as notícias ruins e não as boas. Essa visão do Brasil faz com que paire sobre a cabeça dos mais de 200 milhões de brasileiros a dúvida se as melhorias são sustentáveis ou mais uma pequena fagulha no incerto futuro brasileiro. O que sentimos que falta ao Brasil é a transformação da tão afamada máxima que diz que o "Brasil é o País do futuro". Está na hora de transformar a potencialidade em realidade e a tratar o dinheiro público com mais responsabilidade. Somos os detentores dos destinos de um País, mas somos também os responsáveis pelo comodismo que tomou conta do povo brasileiro. Vamos transformar a luz do fim do túnel em luzes de fogos que anunciem o local de destaque merecido a muito tempo pelo Brasil.

Panorama de Mercado

ECONOMIA REAGINDO

Mesmo que tenhamos os pessimistas de plantão no Brasil, temos que admitir que o modelo econômico adotado pelo Governo Federal vem dando uma certa tranquilidade a economia brasileira. Claro que voltamos a viver o dilema de até que ponto a instabilidade política impactará nesse momento vivido pelo Brasil. O povo brasileiro voltou a comprar, o emprego voltou a surgir, mas a ineficiência da máquina pública faz com que seu peso seja um grande atrapalho a consolidação da economia brasileira. Precisamos valorizar quem realmente gera as riquezas desse País. O poder público não pode ser um peso ao desenvolvimento de um País que está dando provas de resiliência.

NOVAS MARCAS

A chegada de novas marcas a capital roraimense demonstra claramente que essas marcas olham com carinho para o nosso Estado. A chegada da BEMOL, loja de referência na região e de origem amazonense, instalou sua unidade no Patio Roraima Shopping numa disposição ousada, onde todos os que transitam pelo andar inferior do shopping tenham que trafegar por dentro da loja. A grande variedade de produtos, aliados as inovações e a preços convidativos fazem da BEMOL uma das boas opções de compra na cidade e em especial na data festiva que se aproxima e gera bons negócios.



NOVAS MARCAS 1

E não parou na BEMOL, temos empresas prestadoras de serviço que identificaram um nicho de mercado interessante na capital boavistense. Foi o caso do Laboratório SABIN que inaugurou sua unidade na avenida Ville Roy e veio para agregar valor a um serviço que é temido por muitos, em especial as crianças. Buscou alternativas lúdicas, interativas que transformem o ambiente de laboratório em uma extensão de cuidado com a saúde de quem os procura. Algumas outras marcas já instaladas estão ampliando seus horizontes, como é o caso do mundo verde que abriu mais uma unidade no Patio Roraima Shopping, o Chopp Time que deve abrir mais uma unidade no Garden Shopping, a Fato Amano que tem uma loja no centro da cidade e inaugurou mais uma unidade no Patio Roraima Shopping. Tudo isso demonstra que existe SIM uma economia em crescimento em Roraima, mas como regra de gestão todo investimento deve ser cercado de cuidados para que possa garantir a sua permanência e crescimento.

LIKE U 2017

Um dos maiores eventos de relacionamento no mundo virtual da Região Norte vai reunir um time de palestrantes de primeira linha.

Criatividade, motivação, vendas, Facebook, Instagram, Google, relacionamento, tendências, tudo isso o mercado roraimense terá acesso na primeira semana de novembro. E para brindar os participante, um show com o humorista CARIOCA do Pânico na BAND. Acesse likeufestival.com.br e tenha acesso a todas as informações ou ligue para 95 99118 1363.

REDES SOCIAIS

Uma das coisas que começaram a comprometer a reputação das redes sociais é a divulgação de posts que não tenham nenhum fundo de verdade, o que deixa no ar a dúvida dos anúncios ou mensagens feitas por pessoas que usam as redes sociais como ferramenta de comunicação e de forma profissional. Mesmo com o marco regulatório da internet podemos dizer que o mundo virtual ainda é tratado como um território sem lei. O problema é que hoje esse setor representa alternativa de ganho para muitas pessoas e empresas, e que o comportamento irresponsável de alguns coloca em risco a sobrevivência de milhares de pessoas que identificaram no mundo WEB uma possibilidade de ganho e de agregar valor as marcas.

Negócio\$
 & Oportunidades

Direção Geral
Weber Negreiros Junior
 Gestão Técnica
Allan Kelton Lobo
 Gestão Comercial
Núcleo Comercial
 Jornalista Responsável
Amanda Teixeira MTB 481 RR

Projeto Gráfico
Design Consulting
 Produção Fotográfica
Allan Lobo e Colaboradores
 Produção Gráfica
Núcleo de Impressão
 Tiragem
2.000 exemplares

Fale Conosco
negocioseoportunidadesrr@outlook.com.br
 E-mail Direção
weber.negreiros@negocioseoportunidadesbr.com.br
 Telefones
95 99133 4737 - Tel/Whatsapp
 Solicite a visita de um de nossos executivos de venda.

EDUCAÇÃO gera
conhecimento,
conhecimento gera
sabedoria, e, só
um povo sábio
pode mudar
seu destino



FACULDADE
CATHEDRAL

www.cathedral.edu.br

Empreendedorismo um dos únicos caminhos para o Brasil

Emerson Baú é um economista que acredita no Brasil e em Roraima e vê no empreendedorismo uma fonte inesgotável de alternativas para colocar à prova o que o brasileiro tem de mais valioso que é sua criatividade e capacidade de adaptação

A Revista Negócios & Oportunidades retoma suas entrevistas com empresários com negócios implantados em Roraima e que vejam no cuidado e no detalhe a melhor forma de orientar outros empresários sobre os caminhos a seguir. Faremos uma sequência de entrevistas com profissionais da área de consultoria e coaching que darão pinceladas sobre trabalhar em mercados em crise, mas com muitas oportunidades. Nessa edição conversamos com o economista Emerson Baú, CEO da Ideias e Negócios e um aficcionado pelo empreendedorismo.

Emerson Baú é mestre em Ciências Econômicas e especialista em gestão de pequenos negócios, atua no segmento de assessoria empresarial em Roraima há mais de 17 anos. Iniciou as atividades profissionais como funcionário da SETRABES, mas em menos de um ano já estava no mercado buscando oportunidades de empreender. Estruturou a Ideias & Negócio\$, empresa ao qual este ano em novembro completa 16 anos de fundação, hoje é uma das mais importantes empresas de consultoria e projetos financeiros do Estado de Roraima, tendo atuado em outros estados da Região Amazônica. Lançou em 2013 o Ideias Centro Empresarial, um moderno complexo de escritórios e centro de treinamento, implantou a primeira gráfica rápida de Boa Vista - a Senhora Impressão, e trabalhou com o



Emerson Baú: temos que estar atentos ao processo de seleção natural feito por mercado imerso em crise

desenvolvimento de produtos personalizados com corte a laser. Atualmente está investindo no segmento de startups, tendo dois empreendimentos recebendo aporte de recursos e contribuições – Ticket Phone e Ideias Relacionamento.

N&O - O que é empreender em um mercado em crise?

É desafiante e muito exigente, até pouco tempo atrás quando passávamos pela “marolinha” mesmo sem ter formação, conhecimento e principalmente experiência pessoas montavam seus negócios e tinham chances significativas de obterem bons resultados. O mercado em crise passa a ser um crivo, trabalhando uma espécie de

processo de seleção natural, onde resistirão as empresas administradas por pessoas com visão diferenciada que atue de forma estratégica.

N&O - Quais os desafios de um empreendedor em um país com uma das maiores cargas tributárias do mundo e com um PIB em declínio?

Ele precisa ter e principalmente agir de forma muito dinâmica, buscando alternativas para que seu negócio não fique restrito a poucas estratégias de venda. Exemplo, se você tem uma lanchonete além da venda em seu ponto você pode pensar em fazer entregas de lanches em locais próximos, um supermercado que coloca uma livraria dentro do seu ne-

EMERSON BAU

Entrevista da Edição

gócio, e por aí vai. O que não pode é deixar do jeito que está, pois senão o mercado atropela.

N&O - O que houve de real benefício para as empresas roraimenses após a criação da área de livre comércio? É um modelo vitorioso?

As empresas - em especial do comércio - conseguiram resultados de redução de custos na aquisição de produtos, com isso estrategicamente alguns empreendimentos se aproveitaram e trabalharam uma formação de preços menores para seu consumidor; já outros preferiram incorporar esta redução nos custos como sendo lucro. A primeira estratégia me parece mais bem-sucedida, pois aqueles que neste período ofertaram produtos com preços mais acessíveis foram os que conseguiram sobreviver e até mesmo expandir seus negócios.

N&O - Um mercado limitado como o roraimense necessita de uma verdadeira engenharia por parte dos empresários para sobreviverem. A que você credita o sucesso de alguns empreendimentos locais e o declínio de tantos outros?

Eu acredito fortemente que o empreendedor que consegue ter sucesso no mercado roraimense está habilitado a atuar em qualquer outro mercado, pois o desafio de empreender em Roraima é superior. Devido a distância geográfica dos principais centros de distribuição este deve fazer uma política de controle de compra e estoque ajustada. Na outra ponta temos um mercado consumidor pequeno e com um volume de empresas concorrendo relativamente alta, ou seja, poucos compradores e muitos ofertantes, fazendo com que o empreendedor tenha que ser um

“...empreendedor que consegue ter sucesso no mercado roraimense está habilitado a atuar em qualquer outro mercado”

verdadeiro estrategista na hora de definir sua forma de venda no mercado.

N&O - Quais as vantagens e desvantagens de uma economia de contra cheque como a roraimense?

A vantagem que temos - e a única que consigo identificar - é que a economia do contracheque nos dá uma certa estabilidade, ou seja, em períodos de crise o impacto para Roraima é menor que outros lugares que têm uma economia mais dinâmica. Mas em contraponto este formato da economia é limitador para nosso crescimento, pois com a iniciativa privada não fortalecida ficamos muito dependentes dos recursos do setor público, e isso acaba criando um teto para o crescimento das empresas. Por isso, os maiores grupos de empresas de Roraima são aqueles que estão em vários segmentos diferentes, pois no mesmo segmento ele não conseguiriam passar daquele teto ao qual me referi.

N&O - Boa Vista é uma das cidades brasileiras com maior número de estudantes em instituições de ensino superior. Qual o destino dessa mão de obra? Roraima absorve?

É um dilema que temos para resolver, se não capacitar não tem como absorver; e agora que está capacitado vai para aonde? A quantidade não é problema, nossa maior dificuldade é na formação destes novos profissionais, pois em sua maioria já estão se direcionando para um mer-

cado já sobrecarregado, como: economistas, administradores, advogados, entre outros. Se fortalecêssemos carreiras que consigam trazer valor agregado à economia teríamos maiores condições de absorver esta mão de obra mais facilmente.

N&O - Qual o futuro que você - como economista - vê para o Brasil e para Roraima?

Eu tenho perspectivas positivas tanto para Roraima quanto para o Brasil, nos últimos tempos conseguimos dar uma acalmada nos principais indicadores da conjuntura econômica, os dirigentes da economia nacional hoje têm expertise e estão a cada dia mais ganhando a confiança do mercado e com isso os investimentos começam a retornar ao Brasil. Já para Roraima nós temos que achar nossa vertente econômica, pois afinal até hoje não temos um direcionamento estratégico definido para onde o estado está se direcionando ou quer ser reconhecido.

N&O - Você como investidor acredita em Roraima? Porque?

Com certeza! Vejo Roraima como uma terra de oportunidades, foi aqui que obtive minhas maiores conquistas profissionais e empresariais. Por isso invisto aqui e estou constantemente buscando maneiras para ajudar nosso Estado a crescer. Mas reforço que precisamos ter um direcionamento quanto ao que queremos ser, temos tantas potencialidades que não estão sendo aproveitadas. Se conseguirmos fazer nossa lição de casa, o Estado de Roraima vai ter uma das melhores qualidades de vida do nosso país.

Emagreça com saúde

com Thaine Malinowski

Pré/Pós Operatório
Emagrecimento
Gordura Localizada
Flacidez
Estrias
Celulite
Modelagem Corporal
Retenção de líquido



MODELART

Rua Patativa, 88 | Mecejana
95 99125 0610
Boa Vista | Roraima



LEAN - Pensamento Enxuto

Pensamento enxuto: uma nova forma de pensar processos

Por: Marfacy Amaral*
E-mail: marfacy@hotmail.com

Em um Japão desolado pela crise econômica pós segunda guerra mundial, o idealizador da Toyota como indústria automobilística, Kiichiro Toyoda, buscava diminuir suas perdas, reduzir seu tempo de produção e assim competir com a indústria de carros americana. Para isso, contratou o engenheiro, Taiichi Ohno, que expandiu as ideias do "Sistema Toyota de Produção" e desenvolveu os princípios da filosofia que posteriormente ficou conhecida como Lean. Pensamento contextualizado, sistematizado e apresentado ao mundo, na década de 90, com a publicação dos livros "The Machine That Changed the World" e "Lean Thinking" dos autores Womack et, al. e Womack & Jones, respectivamente.

Lean é uma ótima forma de reduzir despesas, uma vez que emprega senso comum, maximização de eficiência e simplificação de processos para fazer melhorias contínuas e aumentar o valor do produto ou serviço percebido pelo cliente, sem fazer grandes investimentos. Atualmente empresas dos setores industriais "manufacturing" e de serviços "office", de diversas partes do mundo, diferentes tamanhos e líderes em seus seguimentos como a IBM, Samsung, Vodafone, Air France, Bosch e Amazon utilizam-se deste pensamento para melhorar seus processos e expandir seus resultados.

Se você deseja iniciar sua jornada Lean, conheça os três princípios básicos que devem ser inicialmente

praticados.

O primeiro princípio é a **redução de desperdícios**: Elimine o mais rápido possível atividades, tarefas ou processos que estão sendo executados, que não agregam valor aos clientes e ao negócio. Assim você garantirá fluidez dos processos e por consequência a redução de perdas financeiras, materiais ou intelectuais. Existem oito tipos de desperdício que devem ser eliminados: Super-produção, transporte, inventário, movimentação, super processamento, retrabalho, espera e intelectual. O segundo princípio é a **redução de variabilidade**: Meça e remova variabilidade em todos os seus processos (vendas, produção,

compras, etc). Crie padrões, indicadores de gestão, ferramentas de melhoria e tenha pessoas que possam desenvolver alavancadores de melhoria contínua. E por fim, a **redução da inflexibilidade** – Melhore sua capacidade de processo e crie produtos e/ou serviços mais flexíveis, "personalizados". Desta forma, sua empresa pode se adaptar a diferentes contextos e demandas, satisfazendo ou até mesmo superando as expectativas dos clientes.

Busque conhecimento, aprenda sobre as ferramentas, consulte profissionais e aplique a filosofia Lean em sua empresa, os resultados serão imediatos e recompensadores.

* Consultora de Negócios especialista em Lean Office



A diminuição de desperdícios, redução de variabilidade e a redução da inflexibilidade são os princípios básicos do LEAN



AGRONEGÓCIO

Roraima desponta como uma nova fronteira agrícola

Irradiação solar permite que Roraima seja único estado com duas safras por ano. Isso coloca Roraima na rota dos investidores e pode representar a redenção do Estado e sua economia

Duas safras por ano e irradiação solar acima de 12 horas por dia, esses itens dão à Roraima posição geográfica privilegiada no agronegócio brasileiro. Por estar exatamente na Linha do Equador, os raios solares são mais intensos durante todo o ano e a luz é o segredo da fotossíntese, responsável por manter viva a plantação.

Para aproveitar o privilégio, a Secretaria Municipal de Agricultura e Assuntos Indígenas lançou o PMDA – Plano Municipal de Desenvolvimento do Agronegócio, que visa segurança alimentar, geração de lucro para produtores e expansão de mercado.

O plano aproveitará seis milhões de hectares disponíveis para plantação no PA Nova Amazônia, área rural de Boa Vista. O primeiro processo trabalha na regularização ambiental, tornando legal a propriedade. Logo depois os produtores conhecerão opções de linhas de créditos para aquisição de máquinas, equipamentos e insumos agrícolas.

Lojas voltadas para a agricultura e agências bancárias firmaram parceria para oferecer créditos e taxas mais baixas nesse plano. Capacitações

e treinamentos também serão desenvolvidos com os agricultores selecionados.

A Granterra é uma das parceiras que fornecerá insumos agrícolas. A loja atua no mercado roraimense há três anos, com o segmento de soja e milho. Todo atendimento é programado e planejado, o que permitirá o grão ser entregue na hora exata que a terra estiver pronta para recebê-lo, evitando transtornos, atrasos e prejuízos aos produtores.

O Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) e Federação de Agricultura e Pecuária do Estado (Faerr) ofertarão cursos de operador e manutenção de tratores, cursos de aplicação e manejo de agroquímicos e uso de equipamentos de proteção individual. Já o Sebrae entrará com treinamentos para gerenciamento da propriedade.

Para garantir a qualidade da produção, a Secretaria de Agricultura fará a coleta e análise do solo, uma avaliação química e física que avalia a



A irradiação solar de 12 horas é um diferencial a favor de Roraima no nível de produção

fertilidade do solo, necessidade de adubo e estado nutricional para uma possível correção de nutrientes, o que tende a aumentar a produtividade da área.

Com a terra pronta é a vez do produtor colocar a mão na massa, ou melhor, na terra e plantar. Mas não acaba por aí, o plano prevê acompanhamento completo com assistência técnica, para que a área tenha os cuidados pós-plantio.

“O plano nos mostra novos horizontes, garante a fixação do homem no campo, qualidade na alimentação, maior oferta de produtos, melhoria na merenda escolar e estruturação de feiras. O crescimento de produção contribuirá para sermos referência de mercado”, afirmou o secretário de Agricultura, Marlon Buss.



A indústria de beneficiamento de grãos é outra fonte que agrega valor à produção

O secretário informou que no início será trabalhado a cultura do milho. Por ter palhadas, o solo poderá se nutrir, preparando a terra constantemente para outra safra. Depois de todo o processo e colheita, os produtores terão garantia de compra, pois a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) está inserida no plano com a compra da produção.

De tudo que for gerado, 10% do investimento será destinado para

investir em novos produtores ou também ampliação de área que já tiver cultivo iniciado.

Geison Nicaretta, engenheiro agrônomo e sócio-proprietário da Granterra avalia o plano como um investimento inovador e seguro. “O projeto é viável, seguro, com suporte e garantia de compra. O município não vai perder nada, é um investimento visionário que alavancará a agricultura roraimense”.

A melhor bandeira do Brasil é o Agronegócio





IMPACTO

das novas tecnologias na sociedade

Os impactos da tecnologia devem ser avaliados com muita serenidade. Precisamos saber o limite que existe entre a criação e o benefício gerado pela sua concepção.

A sociedade nunca esteve tão exposta aos produtos midiáticos como na atualidade, razão pela qual a comunicação vem se tornando um dos elementos cruciais na hora de desencadear mudanças e ocasionar transformações na atualidade. O espaço público, antes influenciado pela política e pela imprensa escrita, tem que conviver com outras formas de interação provenientes do denominado espaço virtual. De fato, estaríamos vivenciando um momento importante no qual coexistem a tecnologia e a comunicação como um dos vários motores geradores das transformações sentidas pela sociedade.

O desenvolvimento tecnológico vem deixando há muito todos boquiabertos com as inovações do mercado tecnológico. É devido a este desenvolvimento que temos acesso à informação de uma maneira extremamente rápida. Como num passe de mágica podemos ter acesso a textos contidos em qualquer canto do globo desde que faça parte da rede mundial de computadores.

O impacto de novas tecnologias em nossa sociedade não é assunto novo. As mudanças que têm provo-

cado no comércio, na indústria, na saúde, na educação e no comportamento, por exemplo, são notáveis. Muitas pessoas acreditam que estamos vivendo uma nova onda de tecnologias que, juntas, determinarão novas formas de viver, de trabalhar e de interagir. Tem provocado também mudanças em várias áreas da sociedade, bem como na Educação, por exemplo, que não tarda a incorporar os últimos recursos tecnológicos direcionados ao setor. A integração de novas mídias como televisão e Internet já não é mais novidade em muitas salas de aula e hoje, dão novos

rumos para a criação de novas estratégias de ensino, aprendizagem e autocapacitação.

Algumas pessoas afirmam que a tecnologia colabora com toda a humanidade, afinal o desenvolvimento e a pesquisa contribuem para evolução da raça humana. Em tempos passados, com o surgimento de algo novo, milhares de trabalhadores perderam seus empregos, vítimas da tecnologia. A busca por poder era algo incondicional e cada vez mais as autoridades retentoras do poder queriam ser melhores do que os



A velocidade das informações facilitam o acesso a todas as tecnologias

outros. Milhares de pessoas substituídas por pouquíssimas máquinas, uma das piores partes do avanço tecnológico. A sociedade se via a beira de um precipício onde não se podia fugir, mas isso passou, e de tempos em tempos a sociedade se volta para algo mais e mais vantajoso para os ricos e poderosos. Tudo que o homem cria tem várias finalidades, as boas para aqueles que acreditam num futuro sem violência, e as piores para os outros que querem ser os donos do mundo. A fase das guerrilhas, onde armas cada vez mais perigosas afugentavam e destruíam milhares de vidas marcaram a vida de todos. No presente, a tecnologia bélica continua sendo desenvolvida, mas o foco maior não é em como destruir vidas e sim como criá-las cada vez mais perfeitas. A sociedade se debate com algumas pessoas, que aliadas a mais inovadora tecnologia querem criar algo antes feito somente por Deus.



O homem tornou-se
o seu grande inimigo

O homem tornou-se seu grande inimigo, provocando situações desesperadoras de desemprego, pobreza e miséria. A tecnologia que futuramente será capaz de salvar muito mais vidas, também pode contribuir para que outras deixem de existir. Os cientistas realizam experiências com outros seres para revolucionar a medicina. Dar vida em forma de órgãos para pessoas doentes é um dos objetivos, mas para que isso dê totalmente certo, várias pessoas serão sacrificadas para o futuro da humani-

dade. Com toda essa tecnologia não podemos ser egoístas e deixar de tentar fazer algo para que no futuro próximo várias pessoas deixem de morrer, mas o ser humano tem que ter consciência de tudo que foi oferecido a ele tem um motivo, e perceber que nem toda tecnologia beneficia a sociedade, mas simples coisas podem mudar essa sociedade como por exemplo, melhores condições de vida para aqueles que não têm nem onde morar.

Uma empresa que trabalha o presente
para realizar o futuro



Central de Relacionamento

3626 5548

www.lbconstrucoes.com



Além de saúde, laboratório move sonhos

Jalecos brancos, cheiro de hospital e seringas são motivo de fobia para muitas pessoas. Para deixar o paciente confortável e descontraído, o Laboratório Sabin, situado na Ville Roy, desenvolve atendimento humanizado. Desde a consulta a realização de exames o cliente é acompanhado.

Pacotes para o perfil infantil até o pré-nupcial são ofertados. Tem um só para homem, outro para mulher, um para o atleta e tem também o pré-natal. Cada um visa atender especificamente as necessidades de cada faixa etária ou classificação.

Os ambientes dentro do laboratório são planejados para passarem tranquilidade. A sala de coleta infantil recebeu uma pintura alegre, com desenhos e muitas cores para alegrar a garotada. A criança pode até chorar, mas sai de lá com doces e mimos para logo esquecer a injeção.

Um dos diferenciais da empresa é o prazo reduzido para entrega de resultado dos exames. Alguns são entregues no mesmo dia, outros com 24 horas ou até sete dias. A rapidez agiliza o tratamento e evita a ansiedade do paciente, tendo em vista que a aflição piora o quadro psicológico de muitos.

Para quem precisa realizar

coletagens em jejum, a clínica oferece sala climatizada, com poltronas acolchoadas e café da manhã, com direito a opções de alimentos, leite desnatado, café, cappuccino, nescau e pão de queijo.

Fundado em 1984, o primeiro laboratório foi implantado em Brasília, por duas colegas de profissão, Janete Vaz e Sandra Soares Costa. Na época havia um colhedor, uma auxiliar

de serviços gerais e uma recepcionista.

Presente nas cinco regiões do Brasil, o Sabin é reconhecido por instituições nacionais e internacionais pela qualidade dos serviços prestados. Em Roraima o núcleo chegou há dez meses. Além de oferecer serviços de saúde, em cada estado o Instituto Sabin idealizou a academia ao ar livre.



O Laboratório SABIN chegou contribuindo com a cidade por meio de aparelhos de academia em uma das praças Boa Vista

Em Boa Vista, a academia foi montada na Praça da Amoca, com instrumentos de musculação ofertados a população e sem custos. "A cidade respira esporte, tem ciclovias, muitas praças e a avenida Ville Roy foi escolhida estrategicamente, por ter sempre praticantes de atividades físicas. O nosso ideal foi agregar mais qualidade de vida", explica Fabiane Ferreira, supervisora do Sabin em Roraima.

A empresa conta com mais de 4 mil funcionários e tem um laço de amor com os trabalhadores. O nome homenageia o cientista Albert Sabin, o pão de queijo oferecido no desjejum foi uma iniciativa de um dos núcleos.

Um senhor armava a barraca de lanche em frente ao laboratório e lá vendia pão de queijo, o local estava sempre rodeado de pessoas que saíam das coletas de exames. A empresa contratou o vendedor ambulante e



A preocupação vai bem mais além do que o cuidado com a saúde, é o cuidado completo com a vida

dessa forma, até hoje, os clientes podem saborear o quitute.

Outro exemplo é a farda usada pelos funcionários, a qual é produzida por uma antiga funcionária do laboratório que costurava nas

horas vagas. Com a transformação de funcionária a empresária, ela fornece a vestimenta para todas as unidades espalhadas pelo Brasil, com isso o Sabin gera renda e realiza sonhos.



A vida te mostra caminhos e o
OBJETIVO
te prepara para eles.

- Atividades extracurriculares
- Combate ao bullying
- Projetos Solidários
- Acompanhamento Psicológico
- Cozinha Experimental
- Aulas vivas e brinquedoteca
- Espaços Lúdicos
- Recreação e Parques
- Plantão Tira-Dúvidas

**INFANTIL
FUNDAMENTAL
MÉDIO**

OBJETIVO
Compromisso com a Educação

MATRÍCULAS ABERTAS

Não haverá reajuste de mensalidades para 2018

Central de Matrículas
95 3624 1300



A hipocrisia do mundo

A evolução que o mundo vive, traz uma miopia sobre a realidade que vivemos. Criamos soluções que viram problemas

Por: Weber Negreiros Junior*

E-mail: weber.negreiros@negociosopportunidadesbr.com.br

Estamos vivendo momento que nos preocupa. Desvios de conduta, carência moral, ausência da ética e o pior de tudo isso é constatar que nós somos os maiores responsáveis.

Começa na hora que nos dirigimos as pessoas e antes de qualquer coisa nós já a julgamos, colocamos para fora todos os nossos conceitos e pré-conceitos, nos afastamos de quem nos quer bem, buscamos nos unir a quem não sonha como a gente e no final passamos a vida, ou melhor passamos pela vida sem viver.

Quando identificamos um problema de ordem social, onde um grande número de pessoas começa a pedir que seja feito algo, ou por crianças, jovens nas ruas, ou até mesmo mulheres grávidas e idosos. Quando começa a ser feito algo, imediatamente vem à tona o tão afamado egoísmo. Descobrimos que não somos tão preocupados com o próximo como pensávamos. Deixamos de lado o sentimento de solidariedade e damos lugar as mesquinhas. Começamos a achar culpados para tudo. Mudamos nossos discursos com facilidade e chegamos ao cúmulo de oscilar do amor ao ódio em questão de segundos. Infelizmente, essa é uma realidade que nos preocupa todos os dias.

Somos um povo que, dia após dia, perde a alegria e o pior de tudo perde a esperança, esperança essa que era considerada uma das maiores ferramentas de motivação do brasi-

leiro. Até bem pouco tempo ouvíamos muito: "sou brasileiro e não desisto nunca". Confesso que isso reforçava a esperança em um Brasil melhor, pois seu povo tem energia para trabalhar e esqueceu de usá-la para fazer as mudanças necessárias e inadiáveis, sejam dentro de si ou até as mudanças que poderiam ter redirecionado o nosso País.

Ouvimos discursos emocionados e fortes sobre corrupção, esquecemos que quem colocou as pessoas, hoje acusadas de corrupção, fomos nós. Chegamos ao absurdo de nos esquivarmos do processo político com a desculpa de que a nossa participação não fará diferença. Um grande e gravíssimo engano, pois a omissão faz com que o errado cresça e se eternize. Esquecemos que devemos fazer o que defendemos e o que vemos na realidade? Pessoas que esperam uma eleição com a intenção de ganhar dinheiro fácil e às vezes até abandonam seus empregos em busca dessa facilidade. Pessoas que furam a fila de um banco e consideram normal. Pessoas que usam de baixaria para se promover e até mesmo denegrir um colega de trabalho. Pessoas que só dão valor a família em cultos religiosos, reuniões de casais e na prática descobrem que em nada sua forma de conduzir a vida dignifica a sua família.

Começo a acreditar que o melhor projeto feito por Deus, que é o ser humano, começa a apresentar defeitos. Nossas engrenagens começam a quebrar e a não sincronizar mais.

Nosso comportamento está cada vez mais mecânico, estamos desaprendendo a cuidar de nós e do próximo. A tecnologia da internet, criado para aproximar quem estava longe, hoje afasta quem está sentado ao seu lado.

O mundo evoluiu de uma forma que podemos dizer que a CRIATURA começa a dominar o CRIADOR, pois estamos deixando de ver nossas criações como algo para ajudar o mundo e os processos. Mas me vem algumas perguntas: Será que somos normais ao projetarmos androides (robôs) com a intenção de eficientizar processos produtivos? Levamos em consideração que somos quase oito bilhões de pessoas no mundo, que precisam trabalhar, comer, viver, planejar o futuro de sua família e estamos indo em direção a substituição do ser humano pelas suas criações? Quem no mundo teve a oportunidade de acompanhar lado a lado essa evolução? Vamos responder dizendo que vamos continuar a sermos hipócritas, a olhar para o jardim do vizinho com mais entusiasmo do que olhamos para o nosso, a achar que a educação dos seus pais não contribuíram em nada para a sua formação – são vistos como quadrados e caretas, enfim estamos em um processo cuja as projeções de um mundo melhor vai se restringir a uma fatia das pessoas que deixaram sua hipocrisia e fizeram algo em prol dos seus sonhos, enquanto a grande maioria continua vivendo a margem do processo e mergulhados na hipocrisia que domina o mundo.

* Coach, Consultor Empresarial e Conferencista



MARCA



A digital de uma empresa

A marca é a identidade da empresa, ou seja, a forma como ela é reconhecida no mercado. Portanto, deve traduzir a imagem que se deseja passar para o mercado. Por isso, a definição do posicionamento do negócio e de suas vantagens sobre a concorrência são fatores essenciais para repensar uma marca ou criá-la.

Geralmente a logomarca é formada por um nome e um símbolo. As pesquisas de mercado e de público-alvo são fontes de criação, permitindo que ela ganhe uma identidade e seja a tradução da imagem da sua empresa.

Muitas empresas também optam pelo slogan – uma frase que ressalta o posicionamento e ajuda a transmitir essa imagem aos consumi-

dores. O slogan deve ser curto, de fácil memorização e pode ser modificado, mas não com frequência, sempre seguindo fielmente o posicionamento da empresa. “A propaganda é a alma do negócio” foi um slogan criado na década de 1930 e que resiste até hoje.

A marca deve assegurar a integridade e a confiabilidade conquistadas ao longo dos anos. Uma estratégia de marketing pode ser totalmente em vão e custar muito caro caso não tenha registrado a marca pretendida e tenha que mudá-la posteriormente por já haver outra empresa com o mesmo nome.

Por esta razão, ao criar a marca, é fundamental fazer uma pesquisa para saber se já alguma seme-

lhante e, em seguida, registrá-la no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Isso pode ser feito diretamente no INPI ou contratando advogados especializados, escritórios habilitados ou agentes de propriedade industrial.

A pesquisa serve para verificar se já existe o registro de alguma empresa no mesmo ramo ou em ramos similares de atividade. Caso exista, é necessário criar um novo nome.

Se desejar mandar seus produtos para o exterior, é preciso proteger a marca, registrando-a em países onde pretende fazer negócio.

Colaboração: SEBRAE

Libere sua CRIATIVIDADE que a DESTAK faz

Banner

Adesivos

Fachadas

Envelopamento

Totens

Design



DESTAK

Comunicação Visual

E-mail: destakimpressoersr@gmail.com



Por trás da Telinha

Por trás da Telinha conversou desta vez com o filho de Rusiel Medeiros e Marileide Dantas, um apresentador que se qualifica como centrado, resolutivo, criterioso e amante do jornalismo.

Há dez anos na profissão de jornalista, especificamente na área televisiva, Rubens Medeiros atua hoje como apresentador do Jornal de Roraima, programa da Rede Amazônica, afiliada da Rede Globo.

Esta não é a primeira vez dele em Boa Vista, a história de Rubens aqui começou em 2010, um dia depois de colar grau, em João Pessoa. No Nordeste ele estagiou na TV Futura, na Record e quando chegou de viagem a primeira porta que bateu foi a da TV Roraima. Fez teste e foi contratado.

Após um ano e meio como repórter, ele recebeu convite e começou a atuar na Rede Amazônica do Estado do Amazonas. Entre as reportagens, ganhou experiência também como apresentador. Até que surgiu a oportunidade e se consolidou como âncora do jornal por quatro anos.

Passou pela Globo São Paulo e Recife, entre serviços e estágios. Em 2015 a Globo de João Pessoa o convidou para trabalhar lá, ele como filho da terra, aceitou; no entanto, como o ditado roraimense diz “quem bebe da água do Rio Branco sempre volta”, aqui ele está novamente.

O apresentador e editor chefe do Jornal de Roraima, tem 28 anos de idade, está casado há um ano

e meio, é brincalhão, gosta de comer, se encanta em ajudar as pessoas, cuida de duas filhas de patas, a Cora e a Frida. Apesar de amar comer, ele revela que não faz exercícios físicos. Diz ainda que se der algo errado no dia, se ficar chateado, não guarda pra si, fala na hora, “solta os cachorros” e tenta resolver o problema.

No dia a dia, Rubens é responsável pela editoração; tudo o que é veiculado no jornal passa por ele. Das 7h até 17h a casa dele é a redação. “Saio de casa ouvindo rádio, me atualizo de tudo o que está acontecendo, seja local ou nacional, monto o roteiro do jornal e sigo para a reunião de pauta, na qual discuto produção de matérias e delego afazeres, reviso escaladas e faço questão de montar tudo o que vou falar”.

Com um ano no comando, o jornal foi reformulado. Na segunda o telespectador conta com o quadro de vagas de trabalho, com foco em carreira, na terça aprende sobre educação, para crianças, jovens e adultos, na quarta, fica por dentro dos direitos, com dicas e orientações de profissionais da área jurídica, na quinta-feira pode saber como economizar, assunto que interessa todo mundo, sexta se informa sobre saúde e sábado pode prestigiar quadros musicais.

O apresentador conta que é rigoroso e tem um protocolo para que tudo saia conforme o planejado e principalmente sem erros. O look que será

usado na apresentação fica no camarim, o jornalista troca de roupa, coloca o calçado, tira o brilho do rosto com um pó compacto e antes de o jornal começar deixa as pendências para a editora Gabriela Nogueira acompanhar.

O que as pessoas não veem é a correria para fechar o conteúdo, o ao vivo que não tem como ir ao ar por causa do sinal da internet que caiu, a matéria que foi substituída porque teve outra mais quentinha pra entrar, o apresentador de camiseta e jeans antes da apresentação, a dimensão dos furos de entrevistados que se comprometem estar no programa e não comparecem.

Já no estúdio, no coração do jornal, ele bebe água, exercita a voz e tenta absorver o conteúdo; mesmo com a apresentação acontecendo ele continua coordenando e decidindo mudanças na programação.

Em celebração aos 29 anos de Roraima, Rubens Medeiros deixa uma mensagem. “O que tenho é gratidão a essa terra que acolhe o filho dos outros de coração, não me sinto menos roraimense do que aqueles que nasceram aqui, estou em casa!”

Aos meus telespectadores, quero que me tenham como aliado, porta-voz, meu objetivo não é ser estrela. Quero ser um representante da comunidade, e para Roraima, desejo que alavanque, principalmente economicamente”.

VENDEDOR CONSULTIVO

O bom vendedor sabe que a venda não acaba na hora que o cliente paga o seu pedido, a relação vai bem além do financeiro

Você já entrou numa loja de aparelhos celulares e ao receber atendimento teve a sensação de que estava conversando com um consultor de novas tecnologias? Adotar uma postura consultiva gera bons resultados nas vendas. As empresas de diversos segmentos entenderam que não basta apresentar o produto e falar das qualidades que ele oferece. Muitos consumidores vão à loja sabendo tudo sobre o produto e, às vezes, até mais do que o profissional de vendas. E isso se deve, principalmente, pela facilidade de encontrar as informações nos meios de comunicação, como a internet.

Para atender o cliente exigente, o vendedor deve aprofundar seu conhecimento sobre o produto ou serviço que vai oferecer. E mais do que isso, diagnosticar problemas, levar soluções e acompanhar os resultados. Com certeza o consumidor irá enxergar mais do que um vendedor, mas um consultor que preocupa-se em atender as necessidades do cliente. Isso agrega valor e gera confiança durante o processo de decisão de compra.

O vendedor consultivo atua também como alavancador de negó-

cios a partir do momento que consegue despertar a percepção do cliente de tal forma que o negócio, que seria uma simples venda, se amplia. Em vez de um produto apenas, por exemplo, vende-se uma linha inteira para o cliente, que ganha muito mais do que o valor pago pelo produto, já que nem sabia que tinha aquela necessidade. Esse é um dos objetivos do vendedor

consultivo. Obter êxito na venda e fidelizar o cliente, que é uma teoria que vem dando certo e que muitas empresas já estão aderindo para ter sucesso em suas vendas. Sabe por quê? Porque os consumidores não toleram mais vendedores antigos, que apenas oferecem o produto sem entender suas reais necessidades.



Um equipe qualificada e focada nas necessidades e desejos dos clientes, representa uma grande reforço a marca corporativa

A venda consultiva é um processo que deve se manter no pós-venda por meio dos canais de comunicação do cliente com a empresa. Pode ser por e-mail, redes sociais ou telefone. O vendedor consultivo deve mostrar-se disponível para qualquer auxílio que seja necessário. Um exemplo são as concessionárias de carro que ligam para o cliente para lembrar sobre a troca de óleo ou para saber se o veículo precisa de uma revisão. Esse contato permanente e a eficiência no atendimento são importantes para fidelização do cliente.

É importante destacar que o termo “cliente fiel” é algo que só tem espaço nas empresas que admitiram o estágio de estagnação, haja vista que o cliente estará com você enquanto não surgir no mercado, alguém que ofereça o mesmo ou algo a mais do que a sua empresa. Portanto é fundamental que a empresa invista no

potencial dos talentos que tem na organização e que possam executar um trabalho de forma mais consultiva, ou melhor, com foco no desejo dos clientes e não simplesmente avaliando o seu desempenho pela quantidade de reais colocados dentro das contas na empresa. Será que já paramos para fazer a conta de quantos negócios deixamos escapar pela simples falta de cuidado e atenção dada ao cliente? Até quando nossas empresas olharão para os clientes com a miopia de que

ele precisa mais de você do que você dele? Está na hora de começar a se preocupar em responder.

Você tem uma equipe de vendedores consultivos? Se ainda não, invista na qualificação dos seus funcionários e melhore os processos de venda para ter mais chances de aumentar a quantidade de clientes satisfeitos. E cliente satisfeito faz propaganda positiva do seu negócio sem custo algum. Pense nisso.



A **Northhouse**, desenvolve móveis sob medida para sua casa ou escritório de acordo com a sua necessidade!

Móveis planejados permitem um melhor aproveitamento do ambiente e o tornam muito mais aconchegante.



Ambiente mais organizado | Aparência sofisticada | Durabilidade e resistência | Personalização

Você possui o sonho de um ambiente planejado?
Entre em contato conosco e peça um orçamento!

E-mail. contato@northhouse.com.br
Whatsapp. (95) 99144.4062
Contato. (95) 4141.0142



Estamos **sentindo**
a sua **falta aqui!**

Anuncie com a gente!

Negócio\$

& Oportunidade\$

Anunciar na Negócios & Oportunidades
pode garantir a sua empresa bônus:

- Duas sessões de coaching executivo
- Uma palestra motivacional para a sua equipe
- Matérias relacionadas a objeto dos anunciantes

weber.negreiros@negocioseoportunidadesbr.com.br



95 99133 4737



TRANSPARÊNCIA

a importância na relação com os investidores

Para que uma empresa atraia investidores, e os mantenha, é necessário que sua situação no mercado seja visível por todos, sem a ocultação ou adulteração dos números, mesmo que estes estejam abaixo do esperado. Sem a transparência necessária, sua queda é ainda mais vertiginosa.

Neste texto vamos falar mais um pouco sobre o tema: a importância da transparência na relação com os investidores

A comunicação transparente no mundo empresarial é tão importante quanto a transparência nas relações pessoais, pois é através desse gesto que transmitimos confiança e segurança em nossos relacionamentos de maneira ampla.

Para que uma empresa atraia investidores, e os mantenha, é necessário que sua situação no mercado seja visível por todos, sem a ocultação ou adulteração dos números, mesmo que estes estejam abaixo do esperado.

Todas as vezes em que acontece a “maquiagem” em cima dos verdadeiros números, uma hora ou outra a verdade aparece, arruinando a credibilidade da empresa e dificultando ainda mais a boa relação com o mercado financeiro.

Sem a transparência necessária, sua queda é ainda mais vertiginosa. Nesta matéria vamos falar mais um pouco sobre o tema.

Algumas etapas são fundamentais e merecem destaque:

Gestão da imagem e comunicação

Se sua empresa é de capital aberto e vende ações na Bolsa de

Valores, algumas informações obrigatórias já constarão em seus registros.

Entretanto, essas informações podem não ser suficientes para convencer determinado investidor a apostar em sua empresa.

A gestão de sua imagem e a construção de uma plataforma de comunicação com os investidores são

fundamentais para que, posteriormente, ele invista na bolsa de ações, que é, de algum modo, o passo final de todo um processo de diálogo e disponibilidade de informações.

A confecção de relatórios periódicos a respeito da saúde financeira da empresa, informando dados sobre seu desempenho, atividades de responsabilidade social e projetos



Quanto mais transparente for a organização, mais pessoas estarão demandando pelos seus produtos

para o futuro favorecem a melhoria da imagem institucional com os potenciais investidores e acionistas.

Sendo assim, além da transparência dos números, é necessário uma ação interdisciplinar para que a comunicação com o investidor seja ampla, transmitindo conhecimentos sociológicos, administrativos e técnicos.

Meios para autodivulgação da empresa

Em tempos de globalização financeira e comunicacional, uma empresa que prescinde da construção de um canal de comunicação, com parceiros e investidores, certamente ficará para trás, pois a tendência tem sido, justamente, relatar e disponibilizar as ações das empresas à sociedade e ao mercado.

ções no site da empresa, ou mesmo contratar periodicamente os serviços de uma assessoria de imprensa para fazer a divulgação, podem ser formas eficazes para a transmissão de dados importantes ao público-alvo, ou seja, aos investidores.

Além disso, plataformas que funcionam como redes sociais e marketplace, próprias para a relação entre empresas e investidores, são também uma opção inteligente.

Com a finalidade de que seus usuários fechem negócios amplos, como compras e vendas, investimentos e aportes de capital, fusões e associações estratégicas, essas plataformas colocam a necessidade de que todos disponibilizem o máximo de informações e sejam o mais transparentes possíveis.

indicando as informações essenciais que devem constar no perfil da empresa e que estarão visíveis para possíveis investidores.

O mercado vem discutindo o termo SÍGILO dentro das organizações. O cliente quer cada vez mais informações das empresas com quem tem relação, sejam elas sobre a reputação, composição societária, história de crescimento, localização, rotatividade de mão de obra, enfim informações que podem traçar um perfil mais preciso da empresa e de sua história. Somente com essas informações é que poderemos fazer uma avaliação.

As empresas que ocultam e dificultam as informações, certamente serão descartadas por quem está de olho no mercado em busca de uma empresa confiável para investimentos.

Disponibilizar tais informa-

Essas próprias plataformas disponibilizam relatórios padrões

Uma cidade
limpa depende
de todos nós



PORTO
ENTULHOS

Central de Atendimento | 95 99905 5000 | 95 3624 6706

CONSULTORIA & ASSESSORIA

Entenda as principais diferenças entre assessoria e consultoria empresarial

A consultoria e assessoria empresarial são serviços de terceirização utilizados por diversas companhias para melhorar o seu desempenho no mercado. Parte do trabalho dessas empresas é ajudar na solução de problemas específicos de gestão ou fornecer um diagnóstico para uma demanda que visa a melhoria contínua da participação da empresa junto aos clientes e fornecedores. No entanto, existem diferenças entre esses termos. A Negócios & Oportunidades foi atrás das informações para você entender as diferenças e características entre assessoria e consultoria empresarial.

Na hora de abordar um problema a consultoria empresarial é contratada para solucionar um problema específico e solucioná-lo rapidamente. Após a solução do problema a consultoria é dispensada. A assessoria é, geralmente, uma relação de longo prazo. O assessor ajuda a diagnosticar problemas na estrutura da empresa, atuando junto aos clientes, fornecedores e empregados de maneira que possa resolvê-los. Portanto, os membros da assessoria empresarial devem ter um total comprometimento com o desenvolvimento e sucesso do projeto ao qual estão vinculados.

A assessoria permite uma

abordagem mais ampla para ajudar a lidar com os constantes desafios do seu negócio. Ela visa guiá-lo através da melhoria contínua, auxiliando na descoberta de problemas e aconselhando sobre onde encontrar recursos e serviços úteis para um plano de negócios de longo prazo. Um serviço de assessoria empresarial é um serviço de alto valor agregado que visa ajudar aos clientes a melhorar constantemente de seus resultados empresariais.

Tempo de colaboração na empresa

As relações de consultoria são muito pontuais dentro da estrutura da empresa. A consultoria entra em cena, resolve o problema, e vai embora. A assessoria de empresa visa a um aconselhamento buscando diagnosticar os problemas da empresa e participando de um aconselhamento contínuo na gestão da empresa. As equipes de assessoria são



A consultoria e/ou assessoria servem são ferramentas de apoio a decisão e não a solução de tudo

formadas por profissionais multidisciplinares de gestão, o que significa que elas podem lidar com grandes e diferenciados projetos dentro da estrutura da empresa.

Uso da tecnologia na gestão da empresa

As empresas de consultoria concentram seus esforços na implantação de softwares dentro da estrutura da empresa. A consultoria instala o software, treina o pessoal e dá suporte por alguns meses. A assessoria empresarial aborda a empresa como um todo. Além da tecnologia, ela busca outras formas de alinhar os objetivos da empresa aos desafios do mercado. A assessoria possui conhecimento profundo, pois tem uma história de sucesso em projetos similares. Obviamente um dos valores

mais importantes que fornece uma assessoria é o conhecimento, de modo que o conhecimento real para gerir a empresa é uma boa prática.

Independência

Devido a natureza de curto prazo das empresas de consultoria, elas são frequentemente utilizadas em áreas como contabilidade e auditoria, pois representam um papel importante de credibilidade nos relatórios financeiros. Uma assessoria nessas mesmas áreas às vezes se aventura a ajudar os clientes de negócios com a melhoria de processos e prestação de contas dentro da organização. Uma empresa de assessoria deve ter uma metodologia sólida comprovada, sendo essa a única maneira de obter soluções na geração de valor para o cliente. Uma assessoria

possui uma metodologia focada no desenvolvimento e na qualidade.

É importante também observar a qualificação dos profissionais que serão contratados, sua reputação, trabalhos desenvolvidos, resultados alcançados, grau de comprometimento, registro junto as classes de atuação e por fim a sua vivência na área de consultoria ou assessoria que o credencie a desenvolver atividades que tenham similaridade com o coaching.

Ambas possuem excelentes resultados em sua aplicação, portanto avalie qual melhor se adequa ao perfil de suas necessidades e da sua organização.

FASES

EIXOS

PILARES DA OPERAÇÃO



PROCESSOS



PESSOAS



TECNOLOGIA



INFRA-ESTRUTURA

FASES DE MAPEAMENTO DE UMA CONSULTORIA EMPRESARIAL

FASE 1	FASE 2	FASE 3	
 Diagnóstico	 Desenvolvimento da Solução	 Implantação e Gestão do Projeto	 Manutenção
■ Mapeamento dos riscos operacionais. ■ Quadro comparativo entre lojas e setores.	■ Priorizar processos críticos maximizando resultados a curto prazo. ■ Desenvolvimento de material e cronograma.	■ Controle de cronograma. (Proposta x Entrega x Tempo) ■ Controle de qualidade das implantações. (Check-list de aderência)	■ Avaliação operacional periódica.
■ Pesquisa de clima organizacional. ■ Quadro comparativo de produtividade de colaboradores. (loja x setor) ■ Mapeamento da liderança.	■ Definição das equipes de acordo com a necessidade da solução e cultura organizacional do cliente.	■ Aplicação de treinamentos. ■ Reestruturação organizacional ■ Implantação de Operação a Vista. ■ Divulgação de Metas.	■ Reciclagem de equipe. ■ Alinhamento com gerência dos pontos críticos avaliados.
■ Validação dos indicadores existentes. ■ Nível de utilização do sistema de ERP, CFTV e VEM (Vigilância Eletrônica de Mercadoria)	■ Definição de indicadores de desempenho. ■ Validação de ferramentas de tecnologia.	■ Implantação dos indicadores. ■ Plena aderência tecnológica em todos os níveis.	■ Monitoramento dos indicadores implantados.
■ Melhor aproveitamento dos recursos existentes. ■ Apresentação de oportunidade de ganho com novos equipamentos.	■ Plano de otimização dos recursos. ■ Análise de viabilidade na aquisição de novos equipamentos e estrutura.	■ Implantação de controle de manutenção preventiva.	■ Monitoramento do controle de manutenção preventiva.

Quem acredita transforma
sonhos em realidade.



Criação
Rações Balanceadas

Rodovia BR 174 - Km 18 - Zona Rural de Boa Vista - Tel.: 95 3624 5201 - Boa Vista - Roraima



DICAS JURÍDICAS

Por: Kleber Paulino de Souza – OAB/RR – 624
Advogado – Pós Graduado em Direito Constitucional
Email: kleberpaulinoadvogado@hotmail.com



Aqui você encontrará dicas jurídicas sobre assuntos de interesse do mercado

ATIVIDADE ECONÔMICA E O DIREITO AMBIENTAL

O desenvolvimento econômico a cada dia está mais vinculado às preocupações mundiais de proteção ao meio ambiente. O segmento empresarial está investindo de maneira crescente em tecnologias menos poluidoras. Afinal, a ideia do desenvolvimento sustentável já está permeada na sociedade. Ao avesso do que se pensavam, os investimentos feitos com a intenção de tornar a produção mais ecológica estão originando bons retornos aos investidores, e a tendência é que eles se reproduzam cada vez mais, para que a natureza e empresa obtenham frutos com o desenvolvimento.

Antes da promulgação da Constituição Federal de 1988, a Carta

Magna não se fazia referência ao meio ambiente, entretanto foi sanada com admissão de normas esparsas, art. 5º, LXXIII, 170, VI, 173, § 5º da CF/88 e também com capítulo específico (Título VIII, Capítulo VI, art. 225) com o título Do Meio Ambiente.

A preservação do meio ambiente não deve ser encarada como uma barreira e/ou contraponto ao princípio constitucional da livre iniciativa econômica insculpida no art. 170 da CF/88, ao contrário deve-se ter em mente que a livre iniciativa pode e deve coexistir com o desenvolvimento sustentável, na proporção de que um se configura como limite do outro.

Neste contexto, a ordem

econômica é garantir a todos existência digna, com a garantia da manutenção do meio ambiente ecologicamente equilibrado, tendo como mesmo fundamento e pano de fundo, ou seja, a dignidade do ser humano.

O meio ambiente e o desenvolvimento sustentável, é uma preocupação antiga, que já vem sendo pensada a um bom tempo atrás, por ocasião da ECO 92, na cidade do Rio de Janeiro, tendo como signatários diversos países, um dos temas abordados era se firmar uma Agenda, que tinha como objetivo preparar o mundo para os desafios do próximo século. A Agenda 21, como foi chamada, traçou várias ações e programas de desenvolvimento sustentável, visíveis atualmente, trazendo a conscientização de uma globalização ambiental.

A contemporânea administração empresarial tem de dar-se nos moldes da preservação ambiental, ou seja, tem de se adequar o exercício da atividade produtiva com o respeito ao meio ambiente, já que é pretérita a ideia de que o desenvolvimento ecológico e a degradação do meio ambiente andam irmanadas.

A transformação de estilo radical das empresas teve como uma das causas decisivas, a promulgação da Lei de Crimes Ambientais, Lei nº 9.605/98, esta legislação é tida como uma das mais rígidas do mundo, devido às pesadas multas que são cominadas com a prática de ilícito

Sustentabilidade: um investimento com retorno garantido



ambiental.

Esta transformação vivida pelas empresas obrigou ao Estado e os particulares agirem em prol de uma consciência ecológica, para isso necessário se fez que revisassem seus conceitos, e buscassem a reformulação crescente das tecnologias das empresas, objetivando a redução da emissão de efluentes, reciclagem de materiais, ou seja, uma produção mais ecológica.

A conscientização ambiental está cada vez mais enraizada e, com o passar do tempo, é percebida esta nova realidade no setor industrial, bem como no setor agrícola, que passaram a tratar o solo de uma maneira especial, utilizando a renovação de culturas, preservando áreas especiais às margens dos rios e em especial as reservas florestais, de modo a garantir às presentes e futuras gerações o pleno fornecimento de alimentos.

Esta visão contemporânea e realista faz parte do cotidiano, pois as empresas finalmente despertaram que também é um excelente negócio, cuidar do meio ambiente.

Em outras palavras, a gestão ambiental constitui a resposta das empresas ao desafio trazido pelo caráter finito de recursos naturais e pela consequente necessidade de preservá-los.



Os olhos do mundo estão na sustentabilidade: quem não se adaptar a esse pensamento ficará fora do mercado

Na era da sustentabilidade, a ideia de poluir é sinônima de ineficiência, neste contexto é que se ancora o gerenciamento ambiental. Tanto é assim que quem tem desenvolvido esse tipo de programa está tendo maior aceitação no mercado externo.

Percebe-se que é perfeitamente possível o desenvolvimento econômico sem que haja prejuízo ao meio ambiente. O maior indicador de que a gestão ambiental vem ganhando espaço no meio empresa-

rial é o aumento crescente da emissão dos certificados ISO 14000 (O selo Verde).

Com o crescente movimento ambiental propagando a importância de produtos ecologicamente corretos, a rotulagem ambiental, pode se constituir numa das garantias de permanência de mercado, a tendência é que o consumidor mude seus padrões de consumo e a variável ambiental seja decisiva no momento da compra.



PAULINO & SOUZA
ADVOGADOS

Kleber Paulino de Souza
Advogado OAB RR 624

Tarciano Ferreira de Souza
Advogado OAB RR 409



Assessoria Jurídica

Preventiva e Contenciosa em
Processos Administrativos e Jurídicos



Áreas do Direito

- Direito Civil, Empresarial e do Consumidor;
- Direito de Família e Sucessão;
- Direito Militar e Criminal;
- Direito Ambiental e Administrativo.



BRASIL:

um país de contrastes

O Brasil mais um vez demonstra que o seu desenvolvimento passa necessariamente pela solução do equilíbrio entre a máquina pública e seus vícios e do outro lado a riqueza de uma país que mesmo sem rumo dá sinais de recuperação.

Temos que ter a frieza de admitir que mesmo com todas as mazelas que tomaram conta do “falido” modelo político brasileiro, o mercado reage a tudo isso demonstrando a máxima de que o brasileiro é o povo como maior capacidade de adaptação às crises, porém o modelo de assistencialismo implantado em países cuja cultura do populismo é o que segura a classe política, como é o caso do Brasil, evidencia a falta de vontade do “aprender a ter” para ser substituído pelo “ter sem precisar aprender” e muito menos trabalhar.

Os custos que a ineficiente máquina pública gera é absurdo frente aos resultados dados a população. Sistemas de saúde totalmente sucateados, educação sendo tratada como

brincadeira, segurança pública ficando para trás das forças criminosas e uma infraestrutura estagnada que impede o Brasil de andar com suas próprias pernas e terceirizar suas necessidades a mesma equipe ineficiente que toca o poder público brasileiro.

Fica provado que a vontade política define os rumos do país, já que a grande dependência do investimento público no Brasil se agrava quando a cultura da corrupção é tida como normal. Medidas econômicas que já deveriam ter sido adotadas a anos, surgem agora como a salvação da lavoura. Economia é uma ciência ligada a matemática e portanto da área de exatas, ou seja, se você gasta mais do que arrecada a conta não vai fechar. O Brasil vive esse dilema, sabe qual é o problema, onde ele está localizado? O Brasil faz de conta que não vê. Essa miopia de gestão leva a discurso emocionados sobre o “patrimônio do povo brasileiro”. Mas cabe umas perguntas: que patrimônio é esse? Quais os limites da irresponsa-

bilidade do poder público ao tomar conta dele? Qual o grau de eficiência que podemos cobrar das pessoas que administram esse patrimônio, mas que desconhecem a realidade do povo brasileiro? Enfim, vamos continuar a viver em uma país do faz de conta até quando?

Economistas têm opiniões diferentes em várias áreas, mas especificamente quando se fala do poder público, existe um consenso: o tamanho que a máquina pública atingiu inviabilizou qualquer investimento necessário para o REAL e SUSTENTÁVEL desenvolvimento do Brasil.

São cada vez mais frequentes as reportagens que acusam do excesso de servidores na máquina pública, sua eficiência e efetividade, os salários exorbitantes, o excesso de servidores comissionados, e o peso extravagante do gasto com agentes públicos nos orçamentos das três esferas da Federação. Direitistas liberais e estatistas de esquerda pelejam sobre o tema. Liberais partem



Os números da economia mostram que o Brasil é um país que merece ser estudado com carinho. Corrupção imperando, economia retraída e mesmo assim sinais de melhoria no movimento do mercado nos levam a perguntar: é uma luz no fim do túnel ou as fagulhas de mais um incêndio?

do princípio de que a máquina, como um todo, é superlotada e advogam o seu enxugamento, extinções de cargos, e contenção de aumentos salariais. Os esquerdistas, social-democratas, nacional-desenvolvimentistas e filo-socialistas, a seu turno, defendem que, na verdade, faltam servidores, remuneram-se mal os que temos e que os gastos com o funcionalismo não são problemas relevantes de nossa economia, mas sim os juros escorchantes pagos ao sistema financeiro e a baixa tributação de grandes fortunas. As correntes ideológicas têm razão em parte, mas se equivocam nas generalizações e tentam tapar o sol com a peneira. Uma análise fria e embasadas em números mostra que a relação entre o cargos, ocupantes, desempenho e custo explicam a ineficiência da máquina, ou seja, mais do que a superlotação temos a ineficiência do trabalho, falta de compromisso com o resultado e problemas de distribuição, alocação e racionalização de tarefas.

Dez milhões, aproximada-

mente, segundo o IBGE, é o número total de servidores públicos nas três esferas da Federação, entre agentes políticos e agentes administrativos. Estão incluídos servidores concursados, de carreira, e servidores comissionados, não concursados, espalhados por todo o território nacional, numa escala hierárquica que vai do Presidente da República a um agente de uma agência do INSS em uma cidadezinha de Roraima; do Ministro da Fazenda a um técnico da Receita Federal empregado numa agência em Lages-SC; de um desembargador do TJMG a um humilde escrevente lotado em Porteirinha-MG. Dez milhões representa cerca de 5% da população. Não é uma percentagem exorbitante, porém os resultados efetivos aos outros 95% da população é que são questionáveis. Voltamos a afirmar, nominalmente não parece um número expressivo, mas o que se coloca em discussão é o resultado que essa pessoas dão a sociedade, já que as mesmas estão num seletor grupo de empregados que gozam de uma

“teórica estabilidade”, onde fazer ou não fazer recebe o mesmo peso nas avaliações, fato bem diferente da grande maioria de empregados pelo Brasil.

A União conta com cerca de dois milhões de servidores que se espalham do Cabural ao Chuí, lotados em uma série de órgãos e superintendências, departamentos, seções, secretarias, cartórios, subsecretarias e etc. Constituem, portanto, 1%, aproximadamente, de nossa população, e consomem 5% de nosso PIB, conforme dados do Ministério do Planejamento. Mais uma vez não é um número nada absurdo, porém o comprometimento do PIB é acima da média de qualquer assalariado brasileiro. Sabemos que existe a necessidade de quadros funcionais para que a União exerça as suas mínimas funções (segurança pública, aplicação da justiça, fornecimento de previdência e um mínimo saúde e educação aos mais carentes).

Economia Brasileira dá sinais de recuperação

Incertezas políticas podem comprometer retomada

Depois de dois anos consecutivos de forte recessão, a economia brasileira começa a dar sinais de recuperação. A expansão da agropecuária e das exportações, a queda da inflação, a redução dos juros e o ajuste dos estoques da indústria devem ajudar a consolidar o crescimento no segundo semestre, avalia a Confederação Nacional da Indústria (CNI).

No entanto, a CNI adverte que incertezas políticas, o atraso na agenda das reformas e o risco de o país não consolidar o ajuste fiscal no longo prazo ameaçam a retomada do crescimento. "A confiança dos agentes - empresários e consumidores - foi afetada, interrompendo a tendência de recuperação, com possíveis impactos nas decisões futuras de consumo e investimentos. Há também sinalizações do Banco Central de que o ritmo de queda dos juros poderá ser amenizado em função do novo quadro", diz o Informe Conjuntural.

Diante disso, a CNI revisou para baixo as estimativas para o desempenho da economia e da indústria neste ano. A previsão para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do país caiu do 0,5% estimado no primeiro trimestre para 0,3% agora. A estimativa de crescimento do PIB industrial baixou de 1,3% para 0,5%. Caso a previsão se confirme, será o primeiro resultado positivo da indústria desde 2013. Essa expansão será

liderada pela indústria extrativa, com crescimento de 8%. A indústria de transformação crescerá 0,9% e a da construção terá uma queda de 2,3%. O setor de serviços industriais de utilidade pública, que inclui as distribuidoras de energia, crescerá 1,9%.

A perspectiva do primeiro trimestre de que os investimentos aumentariam 2% também não se confirmará. A nova previsão da CNI é de uma queda de 2,7% nos investimentos em 2017. "O menor investimento também está ligado ao ambiente de incertezas - provocado pela turbulência política e a dificuldade de se aprovar agendas importantes no Congresso Nacional", avalia o Informe Conjuntural. O estudo estima ainda que o consumo das famílias terá uma leve alta de 0,1% e a taxa média de desemprego continuará elevada e ficará em 13,5%.

OUTRAS PREVISÕES DA CNI PARA 2017

Inflação - O Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) projetado para dezembro (acumulado em 12 meses) é de 3,6%, abaixo do centro da meta de 4,5% fixada pelo governo. A queda da inflação é resultado da redução dos preços dos alimentos e da forte retração do consumo. A CNI considera que a redução das metas de inflação para 4,25% em 2019 e para 4% em 2020 é positiva. Além de se alinhar aos padrões internacionais, a revisão das metas contribui para o controle da inflação "de forma mais célere e menos custosa", pois ancora as expectativas em níveis mais baixos. Mas o alcance dos resultados depende do comprometimento das autoridades com a situação fiscal e da transparência e credibilidade do Banco Central, diz a CNI.



Brasília tem sido o centro das atenções nesse atual momento vivido pelo País

Juros - A taxa básica de juros deve fechar o ano em 8,5% ao ano.

Balança comercial - Com a cotação do dólar na casa dos R\$ 3,30 e os preços das commodities acima dos de 2016, as exportações brasileiras crescerão 11% e alcançarão US\$ 205 bilhões neste ano. As importações crescerão 7% e fecharão o ano em US\$ 147 bilhões. O saldo comercial ficará em

US\$ 58 bilhões.

Contas públicas - O setor público vai encerrar o ano com um déficit primário de R\$ 141,7 bilhões, equivalentes a 2,1% do PIB, dentro da meta de R\$ 143,1 bilhões fixada para o ano. A dívida bruta do setor público subirá para 74,3% do PIB. Em 2016, a dívida pública foi de 69,9% do PIB.



Indústria Automobilística dá sinais de recuperação



O setor automobilístico nacional dá sinais de recuperação após ser puxado pela retomadas das encomendas de frotistas e pelo aumento das exportações, os consumidores começam a voltar às concessionárias com o desejo de um carro novo, sustentando a recuperação das vendas da indústria automobilística, que estão em trajetória ascendente desde maio deste ano. Somente nos primeiros dias de setembro, a média diária de veículos (automóveis e comerciais leves) vendidos no país chegou a mais de oito mil unidades, número 25,2% maior que o do mesmo período de 2016. Desde janeiro, as vendas diárias vem apresentando um crescimento de 6,7%, na média.

O setor automotivo é um referencial no nível de retomada da atividade econômica, por sua extensão de sua cadeia produtiva, o setor já trabalha com a perspectiva de um aumento de 25,2% na produção para 2017 e, aos poucos, vem retomando a contratação de mão de

obra para reforçar as linhas de produção que retomam suas atividades em ritmo mais acelerado. Na primeira quinzena de setembro, duas montadoras, GM e MAN Caminhões, anunciaram a contratação de mais de mil trabalhadores.

No caso da GM, o reforço de mais de 700 novos funcionários para o terceiro turno, que será retomado em dezembro na fábrica de Gravataí (RS), deve acarretar a contratação de

outros mil nas fornecedoras de peças instaladas no mesmo complexo industrial. Na fábrica da Volvo, em Curitiba, com trabalhadores que tinham sido desligados no ano passado estão sendo recontratados.

— Os empregos vêm retomando, ainda com crescimento baixo mas com tendência de recuperação. Diminuiu o número de pessoas em layoff (com contrato suspenso) e PSE (Programa de Seguro Emprego). Em julho, havia



O setor automobilístico é um dos setores que confirma a retomada - mesmo que tímida - da economia brasileira

12.198 pessoas nesses programas, e, em agosto, esse número caiu para 6.320. Além do retorno dessas pessoas ao trabalho, algumas empresas já estão aumentando a jornada de trabalho em suas unidades — comentou Antonio Megale, presidente da ANFAVEA, associação que reúne as montadoras no país, na apresentação dos números do setor.

Vendas avançaram em 22 estados

Outro indicador da ANFAVEA reforça os sinais de mudança na dinâmica do setor: enquanto até março os licenciamentos cresciam somente em três estados da federação (Minas Gerais, Alagoas e Roraima) em relação a 2016, em agosto as vendas avançaram em 22 estados na comparação com o ano passado.

Os ventos mais favoráveis no mercado de veículos fez a ANFAVEA elevar suas projeções para este ano: as expectativas de vendas no mercado doméstico, que inicialmente cresceriam 4%, devem avançar 7,4%, ao passo que a expectativa para a produção agora aponta salto de 25,2%.

Com as montadoras voltando a respirar, depois de verem a produção retroceder mais de uma década em três anos — em 2016 foram produzidos no país 2,15 milhões de veículos, pouco mais que os 2,12 milhões de 2004 —, os fabricantes de autopeças também começam a recuperar a produção perdida, reforçando gradualmente seus quadros de pessoal.

Para atender às encomendas das montadoras, o SINDEPEÇAS, sindicato das fabricantes de peças, estimava a necessidade de um aumento de 1,5% no nível de emprego nas empresas associadas, alcançando 164,6 mil postos de trabalho. E a tendência positiva deve permanecer



O brasileiro voltou as compras e um dos mercados que vem agradecendo é o automobilístico

em 2018. Para a entidade, no próximo ano, o nível de emprego no setor deve voltar ao patamar de 2015, com 173 mil trabalhadores ocupados nas indústrias de autopeças.

Raphael Galante, consultor na Oikonomia Consultoria Econômica, observa que o grosso do crescimento das vendas de veículos neste ano ainda está vinculado aos negócios feitos com grandes compradores (frotistas e locadoras de veículos), mas, aos poucos, as vendas a pessoas físicas começam a mostrar uma reação.

O mercado vai crescer neste ano devido às compras das pessoas jurídicas, de locadoras e de frotistas. A queda no caso das pessoas físicas já é menor. Isso é uma tendência de melhora já sentida no setor, e, no ano que vem, esse segmento deve apresentar algum crescimento, já que os bancos estão voltando a conceder crédito, e os prazos dos financiamentos vêm crescendo.

A demora na retomada da volta dos consumidores às concessionárias ocorre porque há uma defasagem até que a inflação menor e a queda da Taxa Selic se materialize nas contas das famílias. Além disso, observa, o desemprego ainda está em patamares elevados. Enquanto essa volta do consumo da pessoa física se

dá mais lentamente, as montadoras continuam incentivando as vendas diretas para locadoras, frotistas e outras pessoas jurídicas.

Quando se observa os dados de emplacamentos, Belo Horizonte, que é sede de algumas das maiores locadoras de veículos do país, vem representando a cidade em que mais se compra carro zero no Brasil, embora não tenha a maior frota.

Esses números, mesmo que tenham demorado a surgir, já identificam uma reversão na curva, em função da venda direta. Mas não existe uma segurança de que esse crescimento vai se sustentar no próximo ano, graças a permanente crise política e as incertezas causadas por ela.

O segmento da indústria automobilística jamais afetado pela crise econômica foi os fabricantes de caminhões, mas agora vêm ganhando fôlego com as encomendas de grandes empresas, além das exportações.

A MAN, que voltou a contratar este mês, por exemplo, vendeu 417 veículos para a AMBEV no fim de agosto, enquanto a Mercedes-Benz recebeu encomenda de outros 524 caminhões pela Raizen.

Colaboração: REVISTA ÉPOCA NEGÓCIOS



TURISMO E GOVERNANÇA

Seminário debate Governança e Turismo Inteligente

A intenção do Sebrae é contribuir para que empresários e instituições do segmento definam um objetivo comum para o turismo em Roraima, atuando também na utilização das ferramentas digitais para facilitar o acesso às informações e captar novos clientes e negócios.

Com a proposta de debater a importância da governança e da utilização da internet para captação de turistas, o Sebrae realizou o 1º Seminário de Turismo Inteligente de Roraima que reuniu cerca de 50 participantes, entre empresários do trade turístico, estudantes, associações, Fórum de Turismo e representantes de entidades do poder público e da sociedade civil organizada.

Durante o evento, os agentes discutiram a importância da governança para o Turismo, uma estratégia que representa a união das empresas e dos atores sociais e governamentais para definição do objetivo pretendido e da melhor forma de vender o destino turístico Roraima, como também esclarecer o que é o turismo inteligente, uma novidade deste ramo empresarial.

Segundo o analista técnico e gestor do projeto em Roraima, Renato Silva, o principal benefício da governança é o direcionamento estratégico.

“A partir do momento que você define as metas e todas as entidades trabalham unidas é muito mais fácil chegar ao objetivo. Essa instância de governança precisa ser regulamentada e estamos ainda na fase de discussão para a implantação”, explicou.

Uma das convidadas do evento, a palestrante Tricia Sander, abordou o 'Papel da governança de turismo', e apresentou o modelo do Paraná Turismo que está estruturado e rendendo bons resultados. “Esse é um assunto que requer a participação

de toda a sociedade. Por meio de boas práticas de como trabalhar a governança é possível desenvolver o turismo local. A partir de agora é unir todos do setor, formando um único grupo e assim desenvolver as potencialidades”, frisou.

Além da importância da governança foi debatido o papel do turismo inteligente que é uma nova estratégia do Sebrae que vem sendo trabalhada desde o início deste ano com os 54 empresários participantes do projeto.



A gerente do SEBRAE, Graciela Missio, destacou a importância da união para o fortalecimento do trade turístico em Roraima.



Um evento totalmente customizado para o tema

Para a estudante de turismo da Universidade Estadual de Roraima, Nayara Farias, o seminário trouxe temas importantes para a discussão. “Foi muito interessante participar desse momento de discussão, pois como estudante, aprendi como podemos nos unir e buscar alternativas para o turismo e aprender metodologias inovadoras de trabalho por meio do turismo inteligente”, disse.

A estratégia do Turismo Inteligente visa trabalhar a inteligência tecnológica dentro das empresas de turismo de forma que os empresários coloquem seus produtos nos ambientes virtuais, por meio de redes sociais e sites, para que as empresas sejam encontradas pelos clientes na internet.

Durante o seminário, a coordenadora Nacional de Turismo do Sebrae, Grazielle Vilela, destacou que a proposta facilita o acesso aos serviços que os empreendimentos oferecem e traz vantagens em relação aos concorrentes.

“É importante que os empresários desse ramo comecem a ter conhecimentos sobre as novas tecnologias que abrangem o setor. Em Roraima já temos um projeto voltado

para essa temática. A intenção é movimentar o setor turístico, por meio dessas informações que a tecnologia oferece. Vejo com grande expectativa, que assim, os empresários roraimenses consigam fomentar ainda mais o turismo no estado”, comentou a coordenadora.

A superintendente do Sebrae-RR, Luciana Surita, enfatizou que a instituição está sempre apoiando os empresários que formam o setor turístico de Roraima, como hotéis, restaurantes, agências, artesanato e organizadores de eventos. “A ideia é que as pessoas que trabalham na área possam cada vez mais ter conhecimentos, pois sabemos que o turismo pode contribuir muito para o desenvolvimento de Roraima”, comentou.

Para fomentar o Turismo, o Sebrae-RR disponibiliza consultoria permanente aos empresários. Atualmente, 43 empresas recebem atendimentos individuais com a consultora Marta Borges de São Paulo que trabalha todo o ambiente virtual com as empresas participantes do trade turístico.

Segundo Renato Silva, nesses atendimentos a consultora inicialmente faz um diagnóstico da empresa. Quando percebe que o

empreendimento apresenta dificuldades em relação a mídia digital, inicia o plano de ação para ajudar a empresa a se adequar as novas ferramentas.

Uma das empresárias que já utiliza o turismo inteligente e tem alcançado bons resultados é Euzilene Matos. Trabalhando há 14 anos com turismo em Roraima ela percebeu o aumento de negócios fechados por meio das redes sociais.

Hoje temos site, páginas no facebook, instagran, blog e canal no youtube e agora nossas vendas por meio das mídias digitais aumentaram. Nossos clientes compram nossos pacotes pela internet, o que facilita e dá maior visibilidade para nossa empresa”, afirma Euzilene.

No final da programação, foi realizado o lançamento do Selo de Qualidade em Serviços de Turismo, iniciativa do Sebrae-RR e o livro sobre Tecnologia e Turismo, de autoria do professor Bruno Muniz. “Temos que nos inserir nestes contextos atuais, pois vivemos na era da comunicação e todos os setores que atuam no mercado se voltam para as tecnologias, pois é assim que as pessoas se conectam”, destacou.

Matéria produzida
pela ASCOM do SEBRAE - RR



O trade turístico a cada dia que passa busca mais alternativas que alie a tecnologia no contexto do turismo



Modelo MENTAL

Seu modelo mental diz tudo sobre você. Você sabia?

Antes de tudo vamos compreender o que significa modelo mental.

Modelo mental tem a ver com a forma com que as pessoas se acostumaram a ver o mundo a sua volta e a forma que reagem a ele. Isso implica que é muito importante cuidar daquilo que se busca cultivar dentro de si, como por exemplo, o que essa pessoa define como certo ou errado, ou, ainda positivo ou negativo.

A construção da maneira como nos acostumamos a ver a realidade começa a ser construída ainda na infância, há quem aposte que ainda enquanto gestados passamos a carregar conosco as impressões daquele espaço que, em breve, será a nossa casa. Por isso, as pessoas reagem de maneira diferente a essa realidade e as mais diversas situações as quais são expostas. Cada ser humano é único dentro do seu universo particular, desta forma cada de um nós possui sua própria maneira de ver a vida e reagir a ela.

No que diz respeito à zona de

conforto o assunto toma grandes proporções, pois existem pessoas, embora não sejam maioria, que possuem a flexibilidade e adaptabilidade como características pessoais. Além de ser muito agradável conviver com pessoas assim, estas também são características valorizadas pelo mercado de trabalho. As organizações cada vez mais desejam profissionais que possuam postura positiva e flexível diante dos obstáculos.

No entanto, o mais comum é nos depararmos com indivíduos que não são flexíveis e nem tão pouco favoráveis à mudança. É mais fácil exigir que o outro abra mão de suas crenças do que nós mesmos acabarmos com nossas crenças limitantes.

Crença limitante é tudo aquilo que limita você. Por exemplo, acreditar que tudo dá errado na segunda feira é uma crença que limita. Ou achar que não importa qual caixa do supermercado você escolha, sempre acontecerá algo que irá fazer com que a fila pare de andar. Estabelecer um modelo mental, uma forma de pensar e de agir que torne o

dia a dia mais fácil, leve e simplificado faz muita diferença na qualidade de vida do indivíduo. Esta atitude cria em torno de si mesmo energias que irão colaborar ou não com o seu crescimento, com o andamento da fila ou qualquer outra coisa que desejemos realizar.

Aceitar que o mundo é mutável e, por esta razão, tudo pode ser modificável, que as situações, cargos, receitas, amigos ou qualquer outro fato é passível de acontecer diferente do que se deseja é importante, uma vez que podem, além de simplificar problemas, minimizar conflitos.

É muito interessante que as pessoas possam se abrir para o novo, não ficar retido em uma única vibração de pensamento e, nem tão pouco, a um único modelo mental, ou seja, a uma única forma de ser, agir, ver a vida, agir diante dela, das pessoas, no trabalho ou junto a família.

Se você não estiver satisfeito com a própria vida e resultados é legal procurar se autoconhecer. Fazer uma

viagem para dentro de si, entender que vibração tem emanado ao universo, pois ele te responde na proporção do que recebe de você. Cuide de sua mente, pois ela te governa. Diz-se que o cansaço mental é mais perigoso do que o cansaço físico, tamanho o poder que a mente possui sobre todo o resto.



Então, vibre e aja dentro daquilo que deseja ser ou ter. Estabeleça um modelo mental que te aproxime daquilo que almeja ser, dos

objetivos que se propõe alcançar. Não tenha medo de mudar. Não assuma compromisso com o erro só por orgulho ou vaidade. Dependendo do

modelo mental que tem cultivado poderá estar definindo seu fracasso ou sucesso. Adapte-se!!



Ana Beltrão é Administradora habilitada em Marketing e possui especializações em Gestão de Pessoas e Docência do Ensino Superior. É Analista Comportamental e 360º e Profissional Self & Coach pelo IBC e atua como Coach de Carreiras. Possui experiência profissional nas áreas que se propõe a trabalhar como Coach, inclusive com Educação Profissional. Palestrante, Trainer, Consultora de Empresas, e Instrutora de Gestão e Negócios no SENAC/RR. Presta Consultoria Empresarial e Coaching pela Otimiza Consultoria e Capacitação Ltda para o cliente SEBRAE/RR



MEDICAMENTOS
PARA TODAS AS
ESPECIALIDADES



30 ANOS DE
QUALIDADE E
CONFIANÇA



MELHOR
PREÇO



A DOSE
PERSONALIZADA
PARA VOCÊ

Cuide-se para cuidar de quem você ama

Avenida Santos Dumont, 1428 | Aparecida | Boa Vista | Roraima

95 3624 1136

Pharmapele

Laboratório de saúde e beleza



SEBRAE

HORA MARCADA

Mais de 20 clientes são atendidos por dia com serviço de hora marcada do Sebrae-RR

Atendimento proporciona mais comodidade e eficiência aos clientes; especialistas identificam demandas e indicam oportunidades de crescimento.

A falta de tempo dos empresários diante das atribuições do dia a dia motivou o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Roraima (SEBRAE-RR) a oferecer o atendimento empresarial com hora marcada. O serviço realiza, em média, 20 atendimentos presenciais nas agências, além dos atendimentos por meio da via Central e ações itinerantes.

O atendimento com hora marcada inclui consultorias gratuitas em diversas áreas para empreendedores que procuram melhorar a gestão e ampliar os negócios. O serviço é destinado a Microempreendedores Individuais (MEI) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), empresários e microempresas.

De acordo com a Gerente da Unidade Técnica Geral de Atendimento Individual e Internacional do Sebrae-RR, Kátia Veskesky, os especialistas analisam a demanda, identificam os fatores e orientam as oportunidades de crescimento para a empresa.

“O diferencial desse serviço é que ele pode ser programado conforme a disponibilidade de tempo do empresário ou potencial empreen-

dedor, ou seja, o cliente deve solicitar agendamento por meio da Central de Atendimento 0800 570 0800, que funciona da 8h às 20h, e agendar o melhor horário para o atendimento. A ligação é gratuita”, informou a Gerente.

Ainda segundo ela, a iniciativa busca viabilizar um atendimento mais cômodo e resolutivo para o cliente, prestando um atendimento com maior qualidade, eficiência, efetividade e entrega de valor. “O novo modelo oferece orientações para quem pretende iniciar um negócio, com aplicação do Desenho do Modelo de Negócio (CANVAS), e para abertura de empresas”, disse Kátia.

São disponibilizados ainda

serviços para o Microempreendedor Individual como: formalização, alterações, declaração, baixa e a realização de palestra semanal todas as quintas-feiras, às 15h, na Agência Sede do Sebrae-RR.

“Também trabalhamos as consultorias sobre finanças, mercado, empreendedorismo, legislação, acesso a serviços financeiros, sustentabilidade, planejamento, inovação, pessoas, organização, processos, cooperativismo e entre outros temas de suma importância aos empresários”, completou Kátia Veskesky.

Matéria produzida
pela ASCOM do SEBRAE - RR



O SEBRAE RR vem se destacando pela eficiência no atendimento a classe empresarial



Fecomércio RR

Sesc | Senac

IFPD | Sindicatos

Instituições voltadas para o fortalecimento
do mercado e de nossas empresas

Federação do Comércio | Rua Gal Penha Brasil, 1491 | São Francisco | CEP 69305 - 130 | Tel.: 95 3224 3682

SESC RR | Rua João Barbosa, 143 | Mecejana | CEP 69304 - 335 | Tel.: 95 3621 3924

SENAC RR | Av. Major Williams, 2084 | São Francisco | CEP 69310 - 110 | Tel.: 95 2121 1901

Instituto FECOMERCIO | Rua Gal Penha Brasil, 1491 | São Francisco | CEP 69305 - 130 | Tel.: 95 3224 3682

Boa Vista - Roraima - Brasil



Fecomércio RR

Sesc | Senac

IFPD | Sindicatos

Presidente da Fecomércio-RR fala sobre perspectivas e anuncia avanços

Atendimento proporciona mais comodidade e eficiência aos clientes; especialistas identificam demandas e indicam oportunidades de crescimento.

O que falar de 2017? Um ano regado a desafios, mas repleto de conquistas para a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Roraima (Fecomércio-RR).

Os frutos desse trabalho já começaram a aparecer. Para 2018, muitas novidades, conforme o presidente da instituição, Ademir dos Santos. Entre elas, a entrega da sede administrativa do Serviço Social do Comércio de Roraima (Sesc-RR), localizada na avenida Mário Homem de Melo, no Centro, bem como o prédio do Hotel Tepequém, localizado na região da Vila Tepequém, no Município do Amajari, e o início das obras do Centro de Idiomas, que está sob a responsabilidade do Serviço Nacional de Aprendizagem Comércio de Roraima (Senac-RR).

A previsão é que os dois primeiros prédios sejam inaugurados no final do mês de janeiro do ano que vem.

“São obras importantes para a melhoria dos trabalhos do Sistema ‘S’. O caso do novo prédio do Sesc está com 99% da obra concluída. Já foi

iniciado o processo de licitação dos móveis e utensílios. Paralelo a ela, o Hotel do Sesc, no Tepequém também está em fase de acabamento e de licitação das redes externas”, informou o presidente ao lembrar que a obra tem um prazo de 180 dias para ser concluída.

Já o Centro de Idiomas do Senac-RR, é considerado por Ademir como um diferencial na qualidade do ensino roraimense.

“Não podemos esquecer que Roraima faz fronteira com a Venezuela e a República Federativa da Guiana e o contato com esses dois países, no que diz respeito ao domínio dos seus idiomas será um fator importante para o futuro do nosso Estado”, enfatizou.

O campo educacional também mereceu o devido destaque do presidente da Fecomércio-RR, ao fazer referência as melhorias do prédio e das atividades da Escola Integral do



Ademir dos Santos - Presidente do Sistema FECOMERCIO RR



Sesc-RR. “A educação ofertada para os alunos do Sesc é referência para o estado, pois 80% dos que saem do Ensino Médio Integral são aprovados nos vestibulares das universidades públicas e privadas. Estamos buscando firmar convênios com os cursinhos pré-vestibulares para que os estudantes possam ter mais conhecimento e obter aprovação nas provas”, anunciou Ademir, informando que o prédio escolar está passando por reformas e que, com a transferência dos colaboradores do Sesc-RR para a nova sede administrativa, aumentará a oferta de vagas no local.

COMÉRCIO

O fortalecimento do comércio local é outra expectativa, considerada importante para o presidente da Fecomércio-RR, Ademir dos Santos. Ele afirma que a instituição vem dando apoio à classe empresarial com cursos e seminários que tratam de linhas de créditos e sobre a reforma trabalhista para melhor qualificá-los e prepará-los para o mercado.

“Acreditamos que em 2018 a situação financeira em Roraima, bem como em todo o país melhorará. Não

será algo que resolverá do dia para a noite os problemas referentes a crise econômica, mas acredito que trará mais alívio para a economia. Temos um setor de agronegócio em expansão de área produzida, que reflete positivamente na indústria local. Acabou a época em que se abria um negócio e ele conseguia progredir do nada. Temos um mercado concorrido e a qualificação se faz necessária — principalmente por estarmos na era da informatização, com controle de estoque, de caixa e entre outras atividades empresariais”, concluiu.



SEBRAE RORAIMA É UMA DAS 150 MELHORES EMPRESAS DO PAÍS PARA SE TRABALHAR!



2017
melhores
empresas
você/s/a
para trabalhar

Parabéns, equipe
SEBRAE Roraima!





TECNOLOGIA

EM FAVOR DA MELHORIA DA VIDA DOS SERES HUMANOS

A importância das novas tecnologias para os seres humanos. Criatividade ou Inovação?

O mundo está mudando cada vez mais rápido como consequência de um desenvolvimento tecnológico acelerado. Diariamente empresas do mundo inteiro investem pesado em inovação com o objetivo de criar respostas para as necessidades presentes no mercado. As novas tecnologias fazem parte desse processo, mas é importante ressaltar que, mais do que abrir diferentes oportunidades de negócios, elas proporcionam uma verdadeira revolução na sociedade, possibilitando ações antes inimagináveis e melhorando a qualidade de vida das pessoas.

Para ter provas desse fenômeno basta observar o comportamento social, os instrumentos de trabalho, os meios de comunicação e de aprendizado. Todos são diferentes do que eram há alguns anos e parte disso é resultado desse desenvolvimento tecnológico. Com o advento e a popularização da internet, por exemplo, o acesso a uma infinidade de conteúdos sobre os mais diversos temas foi facilitado, proporcionando maior independência na busca por informações.

Os benefícios que as novas tecnologias geram são inúmeros e se estendem a cada um dos setores sociais, desde a área empresarial até a

saúde. Para ilustrar melhor, pense nas competições paraolímpicas. Atletas com diferentes deficiências conseguem ter uma vida normal, praticar esportes e participar de grandes competições, conquistando, inclusive, resultados comparados aos de um atleta sem necessidades especiais.

Este é o caso do alemão Markus Rehm, cuja perna foi amputada na adolescência após um acidente de barco. Em 2015, ele conseguiu a marca de 8,40 m no salto à distância utilizando uma prótese de fibra de carbono. A boa notícia é que essa tecnologia não fica restrita apenas aos esportistas, pois existem tipos de próteses adaptados ao estilo de vida de cada pessoa. Assim, ela pode andar, pular e correr normalmente, realizando movimentos cada vez mais precisos. E o mais importante: participa novamente das atividades sociais.

Em relação à educação, podemos retomar a importância da internet para o acesso ao conhecimento. Quando se pensa nas salas de aulas, ela pode ser uma boa aliada. Deste modo, educadores estão cada vez mais desenvolvendo estratégias de ensino com aplicativos ou softwares para atividades extracur-

riculares, tornando a aprendizagem mais dinâmica e divertida. Tablets e smartphones são aparelhos que também facilitaram o ensino a distância por meio do e-Learning, quebrando as antigas barreiras geográficas para o acesso à educação.

Um dos grandes destaques atuais são as tecnologias de comunicação. Elas têm revolucionado a troca de informação entre as pessoas, impactando diretamente no comportamento delas em aspectos pessoais e profissionais. O contato está mais rápido, fácil e acessível, de modo que fazer reuniões com os participantes que estão em cidades diferentes, por exemplo, não é mais um problema. Tudo pode ser realizado instantaneamente e em poucos cliques.

Além disso, focando mais no ramo dos negócios, a gestão empresarial está cada vez mais simplificada e de fácil compreensão. O desenvolvimento de softwares hospedados em nuvem, por exemplo, permite armazenar e administrar dados importantes, ajudando os gestores a ter um maior controle do que acontece em seu empreendimento.

Em síntese, a tecnologia veio para ajudar no dia a dia do ser humano e não dominá-lo.

KUMON

Professora se torna empresária e administra maior unidade do Kumon na América do Sul

Já imaginou ir a uma aula de culinária e aprender a desenhar? Não faz sentido, mas com Roberval Hart de Magalhaes, de 18 anos de idade, foi assim. Ele só queria falar inglês.

O roraimense ingressou no Kumon aos 8 anos de idade, concluiu o método e hoje é auxiliar, o que na rede de ensino conhecemos como professor. Conforme ele avançava de nível, se encantava pela forma de aprendizado. "Não é como um professor e nem como um pai ensinaria um filho. O orientador do Kumon ajuda sem dar as respostas", disse Roberval.

O método vai além do ensino de uma disciplina, desenvolve orientação individualizada, trabalha com materiais autoinstrutivos e exercícios que estimulem habilidades, como a independência, raciocínio, responsabilidade e concentração. O aluno marca o horário do início da tarefa e também quando a encerra. Com o passar do tempo ele pode verificar quanto evoluiu. Cada estudante tem um ritmo diferente, aprende de maneiras distintas. O grupo de alunos pode estar na mesma sala, mas não estarão com o mesmo exercício. Uns passam dois anos para concluírem o curso e outros mais de sete.

"O que mais me fascinou foi a autonomia. O aluno não é dependente

do auxiliar, ele aprende a estudar sozinho, diferente do que a rede de ensino público ensina, a revisar apenas o que é cobrado dentro da sala de aula. No Kumon percebi que para aprender e avançar, só dependia de mim", afirmou Roberval.

A empresa existe em Boa Vista há 17 anos. Glaucia Lopes de Domenico, gerencia a unidade Centro há 15. A orientadora que atuava antes dela adoeceu e surgiu a necessidade de contratar outra pessoa. Feito o convite, Glaucia aceitou o desafio. Apesar de na época namorar o atual esposo, que morava em Boa Vista e estudava em Fortaleza, ela conta que não planejava morar aqui.

A história da empresária no Kumon começou aos 11 anos de idade, quando a mãe abriu uma unidade e a levava para as aulas. Ela cresceu e antes mesmo de concluir o ensino na empresa, decidiu que seria professora. Começou a orientar alunos, se graduou em Pedagogia, fez especialização em Gestão Educacional e é estudante de Neuropsicopedagogia.

Glaucia mudou de cidade para ensinar, não via a oportunidade como um negócio. Ela queria crescer devagar, porém a procura pelo método crescia cada vez mais, foi quando ela se deu conta que havia

deixado de ser professora; era empresária.

O negócio amadureceu. A mãe e a irmã também atuam na empresa, a qual oferta vagas para português, matemática e inglês, e em breve estará com vagas para japonês. Com 30 profissionais, os professores recebem treinamento toda quarta-



Glaucia acredita que a simplicidade e o pé no chão trazem muitas conquistas



Gláucia recebendo premiações das mãos do CEO do KUMON Mundial

para 2018 é dobrar o número de estudantes, com a inauguração da nova casa, que está em construção. Neste mês de outubro a empresa recebeu seis prêmios, de um total de nove, no Expo Kumon, realizado na Bahia. São eles, Orientador com mais alunos três anos adiantados em português e também em matemática, Mais concluintes de inglês, Excelência País, Excelência América do Sul, Clube Ouro e Quinze anos de Kumon.

"A frase que levo comigo é, 'o assim está bom, não existe, sempre tem algo a melhorar', de Toru Kumon", finalizou Gláucia.

Por: Amanda Teixeira

feira. Um dos requisitos para trabalhar no local é ser aluno, conhecer e viver o ensino. A empresária ressalta que o Kumon não é reforço. "Quero que o aluno aprenda mais que matemática, aprenda princípios, seja um bom cidadão, saia preparado para um concurso, para vida, que respeite regras e seja um bom profissional". Com 980 alunos, de 0 a 87 anos de idade, a unidade se consolidou como a maior da América do Sul e a primeira no desenvolvimento de alunos, em um ranking de 1500 escolas. O projeto



"Muita gente deixa de comemorar as conquistas e esquecem que isso é uma das melhores formas de motivar a equipe e agradecer a participação efetiva de cada uma nas conquistas"



IDEIAS INOVADORAS

#há vagas

Estágio

Empresas selecionam especialistas em estudo

Quem nunca teve dificuldade ao tentar ingressar no mercado de trabalho ou procurou uma vaga sem ter experiência?! Pensando na geração de oportunidade, o CIEE (Centro de Integração Empresa-Escola) e o IEL (Instituto Euvaldo Lodi) oferecem mais de 400 estágios, por mês, em Roraima.

A classe empresarial pode contar com estudantes de todos os cursos oferecidos pelas universidades e faculdades do estado. Acadêmicos de Administração e Direito são os mais procurados pelos contratantes.

Para abrigar os dados de interessados pelo estágio, o CIEE e o IEL oferecem cadastros nos respectivos portais. Lá os alunos devem deixar informações pessoais, acadêmicas e dessa forma as empresas avaliadoras fazem a triagem.

Há 20 anos ofertando o serviço em Boa Vista, Leidiane Farias Pontes, supervisora do CIEE, afirma que a procura por estágios tem aumentado. "Nos últimos três anos dobramos o número de termos de cooperações assinados e quase 63% dos discentes, no Brasil, são contratados no fim do estágio".

O termo é a segurança do educando, com o qual pode compro-

var o exercício da atividade e é também o respaldo que o empresário tem diante de leis trabalhistas. O estágio não tem vínculo empregatício, qualquer um pode romper o contrato, sem encargos ou multas.

A diferença entre o emprego e o estágio é a função educativa, o estudante está na empresa para aprender, por isso deve desenvolver tarefas de acordo com a graduação

cursada e ser acompanhado por um supervisor.

A Lei do Estágio, 11.788, define que o aluno pode trabalhar no máximo 6 horas diárias, garante o recesso remunerado, auxílio-transporte e ainda seguro de vida.

As vantagens para o empregado são muitas, jovens ávidos ao conhecimento, prontos a serem



Um número que alega: 63% dos estagiários são contratados após o contrato de estágio

moldados para um serviço de excelência, sem manias ou vícios que prejudiquem o dia a dia da empresa. O empresário tem dois anos para avaliar o acadêmico e saber se ele corresponde às expectativas da vaga.

“Encerramento de contratos ou renovação, acompanhamento de rescisão, empenho do aluno e garantia de que ele continua no mesmo curso são funções da nossa empresa, o contratante não precisa se preocupar”, ressaltou Thaise Coelho, gerente de estágio do IEL.

Thaise lembra que a empresa solicitante não é divulgada, para que não haja filas ou envios de currículos direto para o local. Quem determina o valor da bolsa é o contratante, de acordo com o valor de mercado.



Tanto o CIEE quanto o IEL oferecem cursos e capacitações para que o educando se mantenha atualizado, preparado e por dentro do mundo do trabalho. Horário, postura, proatividade do aluno, orientação de carreira, ética e uso de celular são alguns dos itens desenvolvidos pela empresa de estágio.

Profissional liberal inscrito no Conselho de Classe, quem possua CNPJ ou micro e pequenos empresários podem contratar um estagiário, o cadastro pode ser feito nos portais www.ciee.org.br ou ielrr.org.br.

Chegou a Boa Vista
o laboratório que cuida
muito além da sua saúde,
ele move sonhos



Medicina laboratorial com qualidade
certificada e agilidade na entrega
dos resultados



Laboratório Sabin | Boa Vista | Roraima
Avenida Ville Roy, nº 5441 – Centro
Tel.: 95 3623-1310



2017

Festival de Marketing
e Entretenimento

PALESTRAS
3 e 4 de Novembro

OFICINAS
31 de Out e 01 de Nov
www.likeufestival.com.br

PARCEIRO:



**SHOW DE
HUMOR**

Carioca

Pânico na Band



PONTO DE VENDAS



OU COMPRE NO SITE

www.likeufestival.com.br

Info: (95) 99118-1363

+ PALESTRAS: CRIATIVIDADE, VENDAS, FACEBOOK, INSTAGRAM, GOOGLE



**ALÊ
OLIVEIRA**



**MARCOS
PIANGERS**



**MARIANA
PROVAZI**



**RAFAEL
REZ**

APOIO: PATROCÍNIO MASTER:

PATROCÍNIO:



FEIND

Em sua 4ª edição a Feira da Indústria de Roraima foi um sucesso.
O evento registrou 31.876 visitantes nos três dias

Realizada de 28 a 30 de setembro a Feira da Indústria de Roraima trouxe o tema Inovação e Competitividade para evidenciar o nível da produção industrial local. Foram mais de 79 empresas expondo os seus produtos, sendo que 37 que participaram pela primeira vez da FEIND. Ao final, foi registrado um público de 31.876 visitantes.

O destaque foi para os produtos fabricados no nosso Estado, com a participação das indústrias dos setores de alimentos, bebidas, frigorífico, ração animal, confecções, serralherias, reparação de veículos,

cerâmico, moveleiro, extração mineral, joalheiro, beneficiamento de grãos, madeireiro, construção civil, químico, vidros, granito, pisos, telhas e artefatos de cimento, gráfico, comunicação visual e energia.

Na avaliação do presidente da FIER, Rivaldo Neves, a FEIND atingiu o seu objetivo. "Foram três noites em que todas as atenções se voltaram para as nossas empresas, dando projeção para o seu trabalho, o alto padrão do que é produzido e contribuindo para que elas sejam reconhecidas e valorizadas. Com esta iniciativa, ratificamos a missão da

FIER em contribuir para o fortalecimento da indústria local".

A Feira da Indústria de Roraima - FEIND 2017 foi realizada pela Federação das Indústrias do Estado de Roraima (FIER), Serviço Social da Indústria (SESI) e Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), com o patrocínio do SEBRAE, Caixa Econômica, Prefeitura de Boa Vista e Banco do Brasil, apoio do Instituto Euvaldo Lodi (IEL) e da Confederação Nacional da Indústria (CNI).



Abertura oficial da FEIND 2017 nas dependências do Garden Shopping

2017

Inovação e competitividade
marcam a 4ª edição

Produtos da indústria roraimense em destaque

Este ano, além dos itens tradicionais da indústria local, novos produtos e tecnologias chamaram a atenção dos visitantes.

No quesito paladar e bom gosto a indústria de alimentos e bebidas deixou sua marca investindo na produção e pré-lançamento de dois novos sabores de cervejas: a Cunha A'ka e Cruviana; de iogurte com o sabor de açaí; das embalagens de paçoca em pequenas porções como souvenir; pães funcionais; além de degustações de linguiça de tambaqui e bolinho de bacalhau.

As indústrias de confecção se destacaram com a qualidade e diversidade de mostruários e com desfiles de moda na passarela, apresentando modelos em fardamentos escolares, militares, moda masculina, trajes sociais, moda infantil, modinha, entre outros, além de novas opções estam-



paria, banners e painéis gigante em tecido.

As indústrias da Cadeia da Construção Civil como as Construtoras; fábricas de telas e tijolos cerâmicos; Vidraçarias; Fábrica de Tinta, Serralheiras; Telhas de Cimento e Artefatos de Cimento também chamaram atenção dos visitantes pela inovação e qualidade de seus produtos. Entre os destaques foi a divulgação de empreendimentos da construção civil como o Residencial Damorida e Residencial Pipa.

Os shows rooms abrilhantaram e deram um toque especial no salão de exposições, com a delicadeza, a funcionalidade e criatividade das empresas que apostaram nos móveis planejados, os quais montaram um dormitório e uma cozinha com sala integrada; as empresas do setor gráfico também mostraram seu potencial enfatizando os itens voltados a eventos e uma empresa de comunicação visual especializada em fachadas de postos de gasolina e fachada em 3D; o setor gráfico também

mostrou a eficiência dos seus produtos com demonstrações de envelopamento em armário de cozinha, moto e frigobar; Já empresas de artesanato mostram a originalidade dos produtos regionais confeccionados com matérias primas, utilizando recursos advindos da terra nativa como sementes, cascas, cerâmica, madeira entre outros.

Outra novidade foi o lançamento de um frigorífico para abastecer todo o Estado de Roraima; Também foi destaque na Feira o lançamento oficial da primeira rocha de granito extraída de Roraima, batizada de "Roraima Estelar". Já os fabricantes de ração, produtos de limpeza, demonstraram a aplicação dos seus produtos no dia a dia, destacando seus benefícios.



A construção civil, móveis planejados, alimentação, gráfica, comunicação visual, bebidas, ração, confecção, extrativismo, artesanato, confecções e muitos outros setores abrilhantaram a FEIND 2017

Negócios realizados e a expectativa futura

As empresas Roraycolor e Premol realizaram negócios entre si, no sentido de a Premol utilizar as tintas produzidas pela empresa química em uma de suas obras em andamento;

A empresa EDS Construções, Roraycolor e NotHouse firmaram parceria no sentido de uma indicar a outra aos clientes atendidos, uma vez que, a primeira constrói o imóvel, a segunda possui produtos de tinta e acabamento e a terceira mobiliário planejado;

A Massas Guzzatto prospectou

negócios futuros de fornecimento de massas para um supermercado local;

A LP Cortinas e Persianas recebeu grande procura de clientes na loja fixa da marca para venda de produtos;

Com a transformação de resíduos sólidos da reparação de veículos em produtos artesanalmente recicláveis, o SINDIREPA/RR recebeu encomendas de produção;

A NotHouse recebeu mais de 20 pedidos de orçamentos de clientes interessados em seus produtos.

Sistema FIER no fortalecendo da indústria Roraimense

Durante a Feira da Indústria de Roraima – FEIND, edição 2017, o grupo de Atuação Articulada de Mercado que compõe as aéreas técnicas da FIER, SESI, SENAI e IEL realizaram abordagens consultivas, apresentando resumidamente as soluções que o Sistema FIER/RR oferece às indústrias roraimenses, promovendo um relacionamento que favoreçam a competitividade do setor industrial.

Inovação e Tecnologia

A Feira da Indústria roraimense que mostrou além dos produtos genuínos do Estado, também abriu espaços para os trabalhos desenvolvidos com foco em inovação tecnológica.

O Centro de Educação do Trabalhador João de Mendonça Furtado - CET/SESI, por exemplo, levou para FEIND uma mostra do trabalho realizado com os alunos por meio da Educação Tecnológica. Os estudantes que fazem parte da Equipe de Robótica levaram seus robôs, apresentaram ao público e fizeram demonstrações de suas programações. A superintendente do SESI, Almecir Câmara destacou a importância de apoiar esta iniciativa. “Para o SESI a

Feira da Indústria de Roraima representa a oportunidade de estarmos ainda mais próximos das empresas e dos seus trabalhadores, contribuindo para o seu fortalecimento e divulgando os produtos e serviços que temos tanto para os industriários, quanto para a comunidade em geral”, salientou.

As startups que estão participando do ciclo de aceleração 2017 do Movimento Buriti Valley e os projetos dos acadêmicos participantes do Programa de Bolsas de Inovação Tecnológica de Roraima – BITERR, também marcaram presença interagindo com as empresas expositoras e público em geral.



O Centro de Educação do Trabalhador João de Mendonça Furtado - CET/SESI estiveram na FEIND com a equipe de robótica

FEIND 2017

DESFILES E ATRAÇÕES CULTURAIS

na FEIND 2017

Durante as três noites da FEIND 2017, os visitantes puderam acompanhar a programação cultural desde os desfiles de confecções aos shows de renomados artistas regionais, na praça de alimentação do Roraima Garden Shopping.

A noite de abertura teve a apresentação de uma coreografia retratando a modernidade com trocas de roupas na passarela e os desfiles coordenados pelo SINDICONF, apresentando a produção local de roupas e artigos militares e modinhas. Logo depois aconteceu o show do cantor e intérprete roraimense Márcio Alexandre e Banda.

Na segunda noite, o desfile ficou por conta do SENAI com apoio do Sindiconf e participação dos jovens do Projeto Crescer, coordenado pela Prefeitura Municipal de Boa Vista, que realizaram a pintura das roupas apresentadas que mostrou as diversas opções em como usar peças confeccionadas com produtos recicláveis.

Na passarela, as modelos desfilaram tendências do mercado da moda, que foram elaborados pela design de moda Larissa Thais Teixeira, que é ex-aluna do curso de aprendizagem industrial do SENAI/RR e produzido pela instrutora técnica Evânia Guimarães e

pelas alunas do curso de Costureiro Industrial.

As alunas que participaram da produção das peças puderam vivenciar toda a experiência do desenho da peça até a passarela, tudo acompanhado pelas responsáveis pela produção das peças Evânia Guimarães e Larissa Melo.

Para a gerente de educação, Jamili Vasconcelos, realizar um trabalho dessa natureza é um desafio e ver essas peças na passarela mostra que o desafio foi cumprido. "O mais importante é que esse evento promove a divulgação da área de confecção do vestuário e como ela se encaixa no desenvolvimento industrial do nosso Estado", destacou.

Na sequência o artista Renato Poeske e Banda encerrou a programação.

Já a terceira e última noite da FEIND, aconteceram os desfiles das empresas filiadas ao SINDICONF com modelos de roupas para crianças e de festa adulto; roupas de festa, fardamento profissional (construção civil) e moda praia; moda masculina - social, passeio completo e roupa artística representando a Mãe Natureza.

As apresentações culturais ficaram a cargo do Coral Arte Jovem do Sesi composto por alunos de 6 a 12 anos e na sequência o cantor e compositor Halysson Crystian, encerrou a programação lembrando alguns de seus sucessos e de artistas renomados.



Os shows artísticos foram um dos pontos altos da FEIND 2017

Capacitação e conhecimento

Na edição 2017, a FEIND ofereceu sete palestras gratuitas a respeito de assuntos pertinentes para vários segmentos da indústria e que vão ao encontro das necessidades do público. Entre os temas apresentados estavam: Gestão de pessoas em ambiente de inovação, com a consultora empresarial, Ana Beltrão; Gestão do capital intelectual e inovação, com o consultor empresarial Emerson Baú; O novo papel do Marketing nas Empresas com Empreendedor Digital Jonh David e Liderança Inovadora com a Psicóloga e Professora Joselita Peixoto. Além das palestras aconteceram rodadas de negócios com Expositores e Participantes FEIND 2017 que ficou por conta do moderador Jefferson Silva.

Ao todo foram registrados 125 participantes nas palestras. Todas as apresentações contavam com sala lotada e participação até o final do evento. Empresários e estudantes formaram o público das palestras.

Os temas foram escolhidos com base no tema da FEIND "INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE" e de acordo com cenário do mercado atual. Com objetivos de motivar e estimular mudanças a fim de otimizar os resultados pessoais e corporativos. Esse formato de evento é atrativo por ser dinâmico e trazer conteúdos práticos, aplicáveis ao dia a dia, sobretudo, pela integração das pessoas envolvidas.

"Nesta edição da FEIND, foi relevante a participação do IEL com as

palestras oferecidas. Os temas foram atuais com apresentação de informações que agregaram valor ao desenvolvimento dos participantes, considerando seus desafios e necessidades. A performance dos consultores palestrantes muito contribuiu para o êxito do empreendimento, material didático adequado, explanação clara, boa interação com o público culminaram os bons resultados dessa ação", avaliou a superintendente do IEL, professora Lídia Tavares.

A Unidade Móvel de Alimentos do SENAI, também se destacou na 3ª edição da FEIND, localizada no estacionamento do Shopping Garden, a Unidade ofereceu aos visitantes, uma degustação de pizzas de diversos sabores. A equipe da área de Alimentos da instituição, entre instrutores e alunos do curso Técnico em Confeitaria e de Padeiro e Confeiteiro da Aprendizagem foram os responsáveis pela produção de mais de 1500 fatias de pizzas. A equipe também contou com a parceria e com um técnico da Trigolar, que é parceiro do evento desde a 3ª edição.

Patrocinadores mais perto da indústria

A FEIND 2017 contou com o patrocínio do SEBRAE, Caixa Econômica, Prefeitura de Boa Vista e Banco do Brasil que acreditaram na realização da maior feira da indústria local, por entenderem a importância dessa iniciativa para

impulsionar a economia de Roraima e fortalecer as cadeias produtivas.

Durante a FEIND eles divulgaram os seus serviços para todos os visitantes, a fim de estreitarem relacionamentos e conheceram as vantagens de seus produtos.

As instituições financeiras divulgaram suas linhas de créditos e suas vantagens para os empresários e o SEBRAE/RR esclareceu as dúvidas dos micro empresários, disseminou informações de como realizar a aberturas de empresas e divulgou seu portfólio de cursos e palestras para o público diverso.

A Prefeitura de Boa Vista montou um stand com projetos que podem ser aproveitados pela indústria local como destaque o Programa de Talentos que vai formar jovens que trabalham ou tenham aptidão para desenvolvimento de sistemas, voltado para tecnologia, informação e comunicação. O Plano de Resíduos Sólidos, A Zona de Processamento de Exportação de Boa Vista - ZPE Boa Vista e o Plano Municipal de Desenvolvimento do Agronegócio - PMDA também fizeram parte da FEIND 2017, que foi o primeiro grande evento local a realizar a destinação de seus resíduos de acordo com as diretrizes do Plano de Gestão Integrada de Resíduos Sólidos de Boa Vista.

Matéria produzida pela
ASCOM do Sistema Indústria Roraima



**O SEBRAE ESTÁ PRESENTE NA VIDA DE QUEM TEM ESPÍRITO EMPREENDEDOR.
ENTÃO, QUANDO O ASSUNTO FOR O DESENVOLVIMENTO DO SEU NEGÓCIO,
CONTE COM A GENTE!
QUEREMOS VOCÊ COMO NOSSO CASO DE SUCESSO.**

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

JOSÉ RODRIGUES, EMPRESÁRIO QUE COMEÇOU COMO VENDEDOR AMBULANTE NAS RUAS DE BOA VISTA, SUPEROU O MEDO DE SER UM EMPRESÁRIO FORMALIZADO E MONTOU SUA EMPRESA. COM SALADAS DE FRUTAS, SUCOS, GUARANÁ E AÇAÍ ELE CONQUISTOU O GOSTO DOS RORAIMENSES QUE PROCURAM POR UMA ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL





A SÉTIMA ARTE

O filme "O Pequeno Grande Time" nos mostra que nem sempre a força é mais importante do que a inteligência na hora de uma boa disputa

De um lado um grande time de jovens talentos em força física liderados pelo melhor técnico que um dia foi um grande jogador; do outro, um grande time de jovens talentos em estratégias inteligentes liderados pelo irmão mais novo daquele que é considerado o melhor técnico que um dia foi um grande jogador. Esse enredo é o cenário da comédia "O Pequeno Grande Time", longametragem lançada em 1994 e estrelado pelos excelentes atores, Rick Moranis e Ed O'Neill.

O filme aborda uma das maiores paixões esportiva dos americanos que é o seu futebol. Diferente do nosso, ele é jogado com as mãos. Na história, temos os irmãos O'Shea (Kevin e Danny), onde Kevin tornou-se um grande jogador e técnico do único time da cidade e seu irmão Danny, que nunca conseguiu se destacar no esporte, é apenas o dono de um posto de lavagem. Um dia, com a seleção de novos integrantes para a nova temporada de competições, Kevin dispensa em torno de cinco jovens, considerado por ele, crianças fora dos padrões para praticar o esporte. Uma dessas crianças é a filha de Danny, sobrinha de Kevin. Após uma discussão com o irmão, Danny decide montar um novo time na cidade, com aqueles que foram renegados por

Kevin e outros jovens que, jamais poderiam imaginar um dia, participar de um time de futebol americano.

Com o surgimento de dois times na cidade, uma partida é organizada e aquele que vencer, se tornará o time oficial da cidade. Eis que temos uma disputa entre a força e a inteligência. E é o que mais encontramos no mercado competitivo que vivemos. De um lado, temos aquela empresa pioneira que se firmou em seu ramo e, do outro lado, temos as novas marcas surgindo, com ótimas ideias e criatividade acima da média.

É claro que, nem sempre, os novos empresários conseguem se firmar no mercado. Às vezes, a falta de confiança em si e na sua equipe, reflete no comando de suas operações, trazendo péssimas consequências ao seu negócio. E o empresário pioneiro, experiente no mercado, encontra-se firme e forte, sem se abalar com a concorrência.

Fato é que independentemente de você ser um grande empresário e experiente no ramo em que atua, isso não lhe faz melhor ou pior, em relação aquele jovem empreendedor que está surgindo, cheio de criatividade e com muita vontade de vencer. A concorrência é saudável e sempre bem-vinda. Ela incomoda e provoca os pioneiros (que

sempre fizeram o feijão com arroz) a buscarem novos ares, se atualizarem; enquanto os novatos chegam vivendo esse mundo tecnológico e usando todas as ferramentas de inteligência e novas ideias que possuem.

Portanto, uma empresa precisa ter a força de encarar o mercado e a inteligência de sobreviver nela. Duas funções que combinam e podem andar juntas, lado a lado, de mão dadas. Nenhuma marca sobrevive apenas da força de seu nome, é preciso ser estrategistas e criativo para sempre conquistar seu fiéis e novos clientes e, consequentemente, garantir o seu espaço.

E quanto ao final do filme. Bom, o time dos jovens inteligentes liderado por Danny acabam vencendo os jogadores brutos liderados por Kevin. Porém, Kevin é sábio e reconhece que o seu irmão se saiu melhor. Com humildade, Kevin tem a ideia de montarem um único time, unindo os jogadores, e colocando a força e a inteligência para trabalharem juntas. Fim.



CONFUSÃO DO CELULAR



- A mãe pede ao filho pra ligar pro celular do pai, para avisar a hora do jantar.

- E aí meu filho o que ele disse ?

- Mãe, já liguei 3 vezes, e sempre quem atende é uma mulher.

- Pois deixa aquele safado, ele vai ver quando chegar em casa...

Mal o pai aparece na frente da casa, ela parte pra cima dele, e dá a maior surra no marido.

Os vizinhos se aproximam pra ver o que está acontecendo.

Ela gritando como louca: - safado, cafajeste, vagabundo!!!

Venha cá meu filho.

Fale Pra Todo Mundo O Que Aquela Mulher Falou Pra Você Ao Telefone.

- O Mamãe , Ela Dizia :

"Seu Saldo É Insuficiente Para realizar Essa ligação "

Frase da Edição:

"... agir de forma muito dinâmica, buscando alternativas para que seu negócio não fique restrito a poucas estratégias de venda".

Emerson Baú



Sua imagem é o espelho do seu sucesso.

Apresenta

COACHING

Executivo em Gestão e Liderança

Facilitadores	Carga Horária	Data	Condições de Pagamento:	Apoio
Weber Negreiros Ana Beltrão	16 horas	23, 24 e 25 de novembro	 	Negócio\$ & Oportunidades

Inscrições Abertas

Limite de 30 vagas

Antecipe sua inscrição - Condições especiais

Mais informações

(95) 99133 4737 - 98101 6430

email: weber.negreiros@negocioseoportunidadesbr.com.br



#eu
faço
kumon



A Unidade Kumon Boa Vista - Centro está completando 15 anos e temos muito o que comemorar com você.



- Prêmio Kumon Excelência Brasil por 5 vezes;
- Prêmio Kumon Excelência América do Sul por 5 vezes;
- Prêmio Kumon Clube Ouro por 7 vezes;
- Primeira Unidade da América do sul com mais de 1000 alunos;
- Unidade com maior número de alunos no Brasil concluintes em Português e Inglês;
- Unidade com maior número de alunos no Brasil 3 anos adiantados de Matemática, Português e Inglês.



KUMON

Você Acredita. Seu filho chega lá

Unidade Boa Vista
Orientadora Glaucia Lopes

Matrículas abertas o ano todo! Matemática • Português • Inglês

Rua Alfredo Cruz, 227 - Centro Fones: (95) 3623.5478 - 99126.2442

