FALANDO DE Negócios br

A sua revista de Negócios

Acesse o nosso site

Publicação da WN Training & Consulting | Núcleo de Editoração e Prospecção | Ano V | Número 045 | Edição Setembro - Outubro | 2026 | Venda Proibida

Os deuses do OLIMPO

Uma total inversão de valores toma conta de um Brasil sem eira nem beira



Inteligência Artificial

Esta nascendo uma super inteligência no mundo

Pag. 15

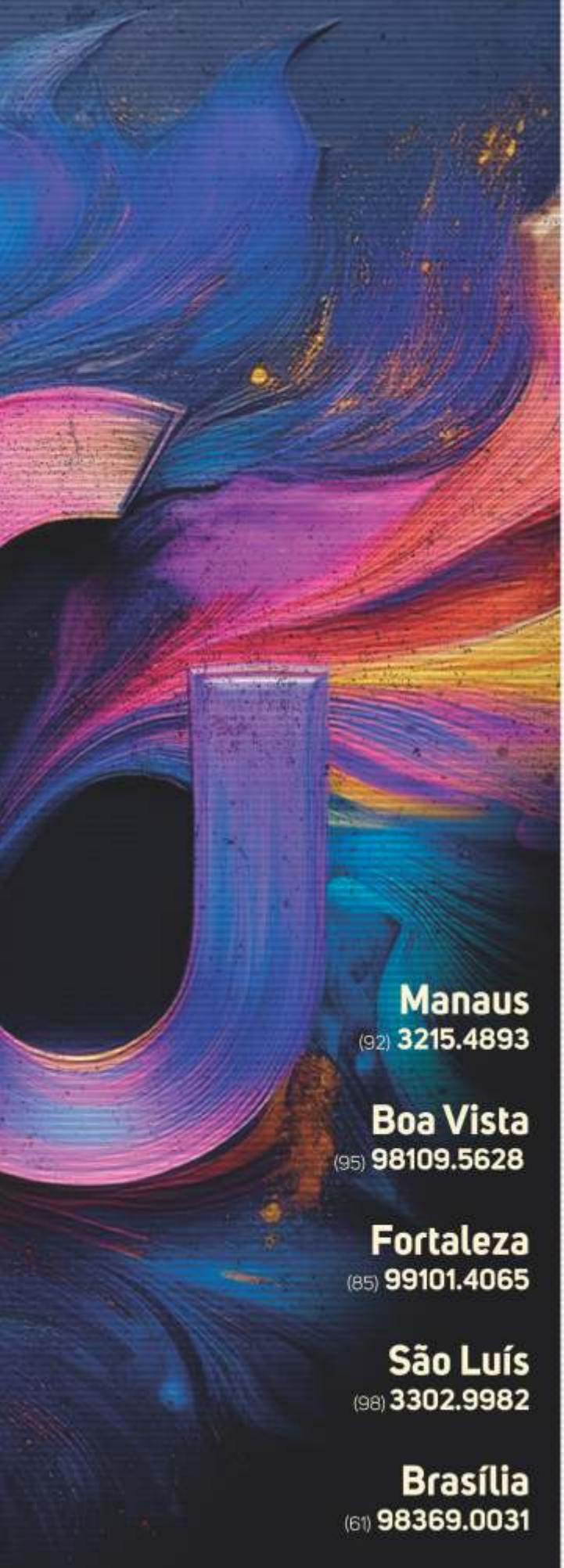
Entrevista da Edição

Luciano Hang fala de suas apostas em Roraima e no Brasil

Pág. 7




agenciaview360.com.br



Manaus
(92) **3215.4893**

Boa Vista
(95) **98109.5628**

Fortaleza
(85) **99101.4065**

São Luís
(98) **3302.9982**

Brasília
(61) **98369.0031**

A GENTE ENTENDE A CULTURA, A GENTE FALA O SOTAQUE. E O MAIS IMPORTANTE: ***ENTREGA RESULTADO.***

Manaus, Boa Vista, Fortaleza, São Luís e agora também em Brasília. Na bagagem, mais de 15 anos de criatividade e estratégias de comunicação integrada para contas públicas e privadas. Sempre com foco em resultados para nossos clientes. É nisso que dá estar presente e entender de gente em vários estados do Brasil.

view 360

› PLANEJAR › CONECTAR › INTEGRAR

Brasil: um País sem eira nem beira

Há um Brasil que disputa poder e outro que luta para sobreviver. Enquanto a população precisa de segurança, saúde, educação e condições dignas de trabalho, o debate institucional parece aprisionado em disputas de autoridade, interesses políticos, eleitorais e conveniências. Entre os gabinetes e as ruas, cresce um abismo que nenhum discurso consegue esconder.

O problema não está apenas nas promessas descumpridas. Está na naturalização de uma lógica em que princípios parecem negociáveis, alianças substituem convicções e a vontade popular é celebrada nas campanhas para depois ser esquecida nas decisões.

Nesse cenário, a expressão "ditadura da toga" traduz uma crítica contundente: o receio de que o poder de interpretar a Constituição se transforme na pretensão de governar o país. Magistrados têm legitimidade constitucional para exercer suas funções, mesmo sem receber votos. Mas essa legitimidade não representa autorização ilimitada para substituir escolhas políticas ou ultrapassar as próprias competências.

Da mesma forma, receber votos não coloca nenhum governante acima da lei. O equilíbrio democrático exige limites para todos. Quando representantes eleitos se acomodam, renunciam às suas responsabilidades ou se submetem por conveniência, também contribuem para enfraquecer a representação popular.

O cidadão, nesse ambiente, corre o risco de ser reduzido a espectador: convocado para votar, mas desconsiderado quando cobra coerência, transparência e respeito. Sua opinião não pode ser apenas um instrumento de campanha.

Não se trata de defender instituições sem fiscalização ou maiorias sem limites. Trata-se de exigir que ninguém se considere proprietário da democracia. A independência entre os poderes não pode servir de desculpa para a ausência de responsabilidade.

Um país perde o rumo quando a conveniência vale mais que o princípio e a autoridade se distancia do dever de servir.

O Brasil precisa recuperar esse compromisso. Porque uma República em que o povo apenas assiste às decisões sobre o próprio destino acaba, politicamente, sem eira nem beira.

Uma boa leitura!



CEO da W.N Treinamento, Consultoria e Planejamento
e do Projeto Falando de Negócios



FALANDO DE Negócios br

EXPEDIENTE

Direção Geral
Weber Negreiros Junior

Gestão de Novos Negócios
Gabrielle Negreiros Lana

Gestão Comercial
Silvani Castro

Jornalista Resposnável
Amanda Teixeira MTB 481 RR

Projeto Gráfico
WN Treinamento, Consultoria e Planejamento

Produção Fotográfica
Pixabay, Arquivos Free, Divulgação, Colaborações e Inteligência Artifical
Fotos Luciano Hang: Renato Mafra

Envie sua sugestão de conteúdo para o nosso e-mail que será analisado pela nossa editoria chefe e poderá ser publicada nas próximas edições

Fale Conosco:
contato@falandodenegociosbr.com.br
E-mail:
webernegreirosjr@gmail.com
Telefones:
95 99144 4737 - 95 99133 4737

SUMÁRIO









7 - ENTREVISTA DA EDIÇÃO
Entrevistamos um dos empresários mais motivados do Brasil e responsável pela maior loja a ser inaugurada em Roraima. Com vocês Luciano Hang da HAVAN.

13 - ESPAÇO SAÚDE BP
Saúde do empreendedor é ativo, não custo!

15 - INTELIGÊNCIA ARTIFICAL
Entre avanços reais, ameaças concretas e previsões controversas, a humanidade questiona sua capacidade de controlar as ferramentas que desenvolveu

17 - CARBONO RORAIMA
Conexão entre tecnologia e agronegócio para viabilizar crédito de carbono e criar novas possibilidades de geração de renda

19 - VIEW COMUNICAÇÃO
Campanha para o Banco do Nordeste celebra resultados recordes e a força transformadora na região

21 - EVOLUÇÃO DO DELIVERY
Entre facilidade de compra e o desafio de entregar com qualidade

23 - CONFLITOS GERACIONAIS
A disputa entre experiência e renovação ameaça o futuro das empresas e das famílias

25 - LANÇAMENTO DE LIVROS - Edival Braga
Dois temas sobre o equilíbrio entre o desenvolvimento da Amazônia sem esquecer de ouvir o pensar da própria Amazônia.

30 - Matéria de Capa - Os Deuses do Olimpo
Uma total inversão de valores e papéis capitaneado pela "justiça brasileira"

35 - ESPAÇO SEBRAE - GENTE QUE FAZ!
Um pouco mais sobre o mundo do empreendedorismo em Roraima

51 - CASO DE SUCESSO - BEBIDAS MONTE RORAIMA
Empresa roraimense que se reinventa há mais de 36 anos. História de superação e amor a nossa terra

54 - NOVIDADE - PALLA MOTORS
Jovens empresários apostam na paixão e cuidado pelos carros

57 - EMPREENDER COMO POLÍTICA SOCIAL
Catarina Guerra fala sobre a importância do empreendedorismo na vida das pessoas.

Envie sua sugestão de conteúdo para o nosso e-mail:
contato@falandodenegociosbr.com.br
ou pelo WhatsApp 95 99114 4737
que será analisado pela nossa editoria chefe e poderá ser publicada nas próximas edições

Solário

A MAIOR EMPRESA DE PISCINAS

CHEGOU EM BOA VISTA!



FALE CONOSCO VIA WHATSAPP

(95) 99139-6072

10 ANOS de garantia

PISCINAS E SPA COM QUALIDADE E PREÇO JUSTO

Av. Venezuela. 2753 - Jardim Floresta, Boa Vista - RR

Um sonhador, realizador e entusiasta em relação a um Brasil que tem jeito

Luciano Hang, por onde passa, transmite uma energia que é a cara do povo brasileiro. Um empresário que não desiste nunca e tem um senso de justiça pouco presente em muitos seres humanos.



Luciano Hang: "O Brasil que queremos, só depende de nós"

Um empresário referência para a população brasileira, Luciano Hang vem atraindo os olhares do extremo norte do Brasil pela sua ousadia, mas principalmente pela sua esperança em um Brasil melhor. Roraima no extremo norte do nosso país está por receber uma das maiores lojas Havan do Brasil e não poderíamos deixar de entrevistar esse catarinense que vai abrilhantar a mais nova edição da nossa Falando de Negócios.

Luciano Hang, empresário, nasceu dia 11 de outubro de 1962, em Brusque (SC), mesma cidade em que mora até hoje e onde a his-

tória da Havan começou. Casado com Andrea Benvenutti Hang, tem três filhos, Lucas, Leonardo e Matheus. Nas redes sociais, é conhecido como "Véio da Havan", apelido que ele próprio aderiu para si.

De origem humilde, Luciano Hang demonstrou sua veia empreendedora desde cedo, ao montar uma cantina na escola. Disléxico, aprendeu a ler e escrever aos 12 anos.

Seu primeiro emprego foi na Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, em Brusque, mesmo local onde seu avô, pai e mãe trabalharam por mais de 30 anos.

Foi nesta empresa que descobriu que queria ter o próprio negócio. Começou com uma fábrica de toalhas, em 1984, até que, dois anos mais tarde, decidiu abrir uma pequena loja de tecidos de apenas 45 metros quadrados, junto com um colega. A junção dos nomes dos sócios, Hang e Vanderlei, deu origem a marca Havan.

Cinco anos depois, Luciano Hang comprou a parte do sócio e expandiu o negócio, tornando a Havan uma das maiores varejistas do Brasil, com o famoso design inspirado na Casa Branca dos Estados Unidos e com estátuas da Liberdade instaladas em frente às unidades.

Falando de Negócios: Visão empresarial: Luciano, ao olhar para a trajetória da Havan, qual decisão melhor representa sua maneira de empreender e que ensinamento ela pode oferecer a quem está começando?

Luciano Hang: Acredito que uma das decisões mais importantes foi acreditar que poderíamos levar a Havan para todo o Brasil. Até 2008, tínhamos sete lojas. Em 2009, estruturamos nosso plano de expansão e começamos a abrir unidades em diferentes estados. De lá para cá, não paramos de crescer.

Sempre procurei olhar para frente, entender o que as pessoas querem e identificar oportunidades. O empreendedor não pode ficar parado esperando que as coisas aconteçam. Precisa observar o mercado, conhecer o cliente e ter coragem para tomar decisões.

Meu conselho é fazer o seu melhor naquilo que escolher fazer. Qualquer negócio tem potencial para dar certo quando você oferece um produto ou serviço melhor do que o concorrente, seja pela qualidade, pelo atendimento ou pela experiência que proporciona ao cliente. O importante é não desistir diante das dificuldades e estar sempre disposto a aprender.

Falando de Negócios: Escolha de Roraima: O que o senhor enxergou em Roraima que motivou a decisão de investir aqui? Quais características do mercado roraimense pesaram nessa escolha?

Luciano Hang: A Havan busca cidades com potencial de desenvolvimento, que sejam importantes para suas regiões e tenham oportunidades de crescimento. O Brasil é um país enorme, com muitas possibilidades de investimento de Norte a Sul, e acreditamos que precisamos levar nossas lojas para cada vez mais brasileiros.

Roraima faz parte do nosso projeto de levar a Havan a todos os estados. Queremos ampliar nossa presença nacional e oferecer aos clientes de regiões onde ainda não estamos a mesma experiência que já proporcionamos em outras partes do país.

A escolha de uma cidade exige estudos, análise do potencial de consumo, localização e condições para a instalação da loja. Não existe uma fórmula que funcione sempre. Ao longo da nossa trajetória, aprendemos que é preciso estudar, observar e também ter coragem para investir. Acreditamos no potencial das cidades brasileiras e queremos crescer junto com elas.

Falando de Negócios: Logística e competitividade: Investir no extremo Norte exige enfrentar grandes distâncias. Como a Havan pretende organizar o abastecimento da loja e garantir preços competitivos para o consumidor local?

Luciano Hung: O Brasil tem dimensões continentais, e atender a todas as regiões exige planejamento e uma estrutura logística muito eficiente. A Havan possui um único Centro de Distribuição, em Barra Velha, Santa Catarina, considerado o maior e mais tecnológico da América Latina.

Essa estrutura nos permite organizar o abastecimento das lojas e trabalhar com eficiência na distribuição dos produtos. É assim que conseguimos atender diferentes regiões do país, manter a variedade que o cliente procura e oferecer preços competitivos.

Nosso objetivo é que o cliente de Roraima tenha a mesma experiência de compra que oferecemos em qualquer outra região do Brasil. Queremos que ele encontre uma loja completa, com variedade, qualidade, bons preços e um ambiente preparado para receber toda a família.

Falando de Negócios: Desenvolvimento regional: Além dos empregos diretos, quais oportunidades essa chegada pode abrir para fornecedores, prestadores de serviços e profissionais de Roraima?

Luciano Hang: A chegada da Havan movimenta a economia muito antes da inauguração da loja. Desde a construção, são necessários profissionais, empresas prestadoras de serviços, fornecedores de materiais e diversos outros parceiros. Depois, com a operação em funcionamento, essa cadeia continua movimentando a economia local.

Em Roraima, serão gerados 200 empregos diretos, mas o impacto vai muito além disso. Milhares de empregos indiretos estão relacionados ao funcionamento de uma operação desse porte, envolvendo transporte, logística, serviços, fornecedores e outras atividades.

Cada emprego representa renda para uma família. Quando uma empresa investe em uma cidade, movimenta o comércio, estimula outros negócios e cria novas oportunidades profissionais. Acredito que essa é uma das maiores contribuições que podemos oferecer à sociedade: ajudar as pessoas a conquistarem sua independência financeira e construírem um futuro melhor.

Falando de Negócios: Estratégia de crescimento: Em um mercado cada vez mais digital, o que faz o senhor continuar apostando nas lojas físicas? Que experiência o cliente precisa encontrar para querer sair de casa e comprar na loja física da Havan?

Luciano Hang: Acredito que as lojas físicas continuam tendo um papel muito importante, porque as pessoas gostam de viver experiências. Na Havan, o cliente pode passear pela loja, conhecer os produtos, comparar opções, encontrar novidades e aproveitar um ambiente preparado para receber toda a família.

Hoje, digo que a Havan não tem apenas clientes, tem fãs. Isso acontece porque procuramos conquistar o coração das pessoas, oferecendo uma experiência que vai além da compra. Queremos que o cliente entre na loja, seja bem atendido, encontre o que procura e tenha vontade de voltar.

A tecnologia é importante e precisamos acompanhar as mudanças, mas não podemos esquecer que o nosso negócio é feito de pessoas. O atendimento, a variedade, a organização e a experiência de compra fazem a diferença. Quando o cliente gosta de uma empresa, ele volta. É isso que buscamos construir todos os dias.

Falando de Negócios: Estilo de liderança: Como o senhor concilia cobrança por resultados, motivação e autonomia das equipes? Pode contar uma situação em que ouvir um funcionário mudou uma decisão sua?

Luciano Hang: Acredito muito na liberdade com responsabilidade. A Havan não é conduzida por um pequeno grupo de pessoas, mas pelo trabalho dos nossos 25 mil colaboradores. Meu papel é estabelecer objetivos, transmitir nossos princípios e dar condições para que as equipes façam o melhor.

Temos uma cultura baseada na simplicidade, na humildade e no comprometimento. Precisamos cobrar resultados, porque uma empresa precisa ser eficiente e gerar lucro para continuar crescendo. Mas também precisamos dar autonomia para que as pessoas pensem, apresentem ideias e assumam responsabilidades.

Não acredito em uma empresa em que todas as decisões dependam de uma única pessoa. Gosto de ouvir as pessoas e acredito que quem está na operação muitas vezes conhece detalhes que não conseguimos enxergar de longe. Quando damos liberdade para os colaboradores contribuí-

rem, todos ganham. Costumo dizer que sou o maestro de uma grande orquestra. Meu papel é ajudar excelentes profissionais a trabalharem em sintonia para alcançar os melhores resultados.

Falando de Negócios: Personalidade e marca: Sua comunicação e sua presença pública estão fortemente associadas à marca Havan. Como o senhor avalia os benefícios e os riscos dessa ligação entre a personalidade do empresário e a imagem da empresa?

Luciano Hang: Pessoas se conectam com pessoas. Por trás de uma marca, é importante que existam histórias, valores e pessoas de verdade. Sempre gostei de conversar, estar próximo dos colaboradores e clientes e me comunicar de maneira direta. Esse contato humanizado faz a diferença.

A Havan não é uma empresa feita apenas de aço e concreto, mas de corpo, alma e coração. Nossas lojas têm uma estrutura que chama a atenção, mas o que realmente faz a empresa acontecer são as pessoas que estão ali todos os dias, trabalhando, atendendo e construindo relações com os clientes.

É claro que, quando o dono de uma empresa tem uma presença pública forte, sua imagem acaba sendo associada à marca. Isso traz responsabilidade. Mas também acredito que essa proximidade ajuda a transmitir nossos valores e a mostrar quem somos. Ao mesmo tempo, a Havan é muito maior do que a figura do seu dono. São milhares de colaboradores que fazem a empresa acontecer e ajudam a construir essa relação com os brasileiros.

Falando de Negócios: Aprendizado com os erros: Por trás da imagem de confiança, certamente existem dúvidas e decisões difíceis. Qual erro mais transformou sua maneira de administrar e o que o senhor passou a fazer diferente depois dele?

Luciano Hang: Um dos maiores aprendizados de quem empreende é entender que tudo pode mudar de uma hora para outra. Passamos por momentos desafiadores, como a crise de 2008, a crise econômica de 2015 e, mais recentemente, o aumento das taxas de juros. Essas situações mostram que não podemos acreditar que as coisas estarão bem para sempre.

Por isso, sempre tivemos a preocupação de não ficar muito endividados, manter produtos disponíveis e cuidar da saúde financeira da empresa. Precisamos estar preparados para enfrentar momentos difíceis, inclusive quando tudo parece estar indo muito bem. Essas experiências mostram a importância de ter um bom planejamento, da prudência e da capacidade de adaptação. Não existe negócio sem desafios. O importante é aprender, corrigir o que for necessário e sair de cada dificuldade mais preparado para o futuro.

Falando de Negócios: Visão sobre o Brasil: Independentemente de quem esteja no governo, quais mudanças o senhor considera prioritárias para que o Brasil ofereça mais segurança para investir, empreender e gerar empregos?

Luciano Hang: Precisamos reduzir a máquina pública, diminuir a burocracia e baixar os impostos. Também precisamos de juros mais baixos, segurança pública e condições para quem deseja investir e empreender.

O Brasil tem um potencial enorme, mas muitas vezes dificulta a vida de quem quer produzir, contratar pessoas e gerar riqueza. A cada ano surgem novas leis, exigências e obrigações que tornam o ambiente de negócios mais complexo. Precisamos simplificar essa estrutura e criar condições para que as empresas possam crescer.

Defendo a liberdade econômica e acredito que o setor privado tem um papel fundamental no desenvolvimento do país. São as empresas que investem, geram empregos, movimentam a economia e criam oportunidades para milhões de famílias. Precisamos valorizar quem trabalha, empreende e produz. Com menos burocracia, impostos menores, juros mais baixos e mais segurança para a população, teremos condições de construir um Brasil mais próspero.

Falando de Negócios: O caminho para o futuro: O senhor sempre foi um homem combativo e focado em resultados e até havia ensaiado a entrada na política. Qual motivo levou o senhor a desistir desse de-

safio?

Luciano Hang: Minha principal contribuição para o Brasil sempre foi por meio do empreendedorismo. Acredito na força da iniciativa privada, na geração de empregos e na capacidade que as empresas têm de transformar a vida das pessoas.

Ao longo de 40 anos, construímos uma empresa que gera oportunidades para milhares de famílias e que continua crescendo. Tenho muita responsabilidade com esse trabalho e quero seguir contribuindo para o desenvolvimento do país por meio da Havan.

Isso não significa deixar de defender aquilo em que acredito. Continuarei falando sobre liberdade econômica, geração de empregos, segurança pública e a necessidade de o Brasil criar condições melhores para quem quer trabalhar e empreender. Acredito que cada pessoa pode contribuir para o país a partir do espaço que ocupa. No meu caso, quero continuar fazendo o meu melhor como empresário e ajudando a construir oportunidades para os brasileiros.

Falando de Negócios: Mensagem de otimismo: Para o empresário que está desanimado e para o jovem de Roraima e do Brasil que sonha em abrir seu primeiro negócio, que razões concretas o senhor apontaria para continuar acreditando no nosso país e qual deveria ser o primeiro passo para transformar essa confiança em ação?

Luciano Hang: O Brasil é um país de oportunidades. Temos um território enorme, uma população trabalhadora e muitas necessidades que podem se transformar em oportunidades de negócio. É claro que existem dificuldades, mas não podemos esperar que todas as condições sejam perfeitas para começar. Minha história é um exemplo disso. Comecei em 1986, em uma pequena loja de tecidos, e nunca imaginei que chegaríamos ao tamanho que a Havan tem hoje. Fomos crescendo aos poucos, aprendendo, corrigindo erros e buscando fazer melhor a cada dia.

Meu conselho para quem está começando é escolher algo que goste de fazer e procurar oferecer um produto ou serviço melhor do que o concorrente. Estude o mercado, conheça seu cliente, cuide do dinheiro e não tenha medo de trabalhar. O preço não é tudo. A qualidade, o atendimento e a experiência que você oferece podem fazer a diferença.

Também acredito que precisamos desenvolver a autoestima das pessoas. Não importa onde você nasceu ou onde estudou, é possível conquistar grandes coisas quando existe dedicação, vontade de aprender e perseverança.

O Brasil precisa de mais liberdade, menos burocracia e melhores condições para quem quer empreender. Mas cada um de nós também precisa fazer a sua parte. Não existe fórmula mágica. É acreditar, trabalhar, fazer bem-feito e não desistir dos seus objetivos.



A descontração é marca registrada do empresário









O UP QUE SEU NEGÓCIO PRECISA

Sua empresa no melhor ambiente de negócios de Roraima

- Salas para locação
- Estúdio de podcast
- Auditório
- Salas de treinamento
- Sala de reunião
- Área de descompressão
- Praça de alimentação
- Endereços fiscais

Rua Pedro Rodrigues, 80 – Centro – CEP 69.301-180 – Boa Vista – Roraima

Falando de Negócios



Saúde do empreendedor é ativo, não custo!

Por que a queda de energia e o peso corporal impactam diretamente a tomada de decisão e o faturamento?

Sua saúde não é despesa. É o seu ativo mais caro.

Cansaço, peso e sono ruim não aparecem na planilha. Mas aparecem, todo mês, no resultado.

Quando foi a última vez que você tomou uma decisão importante depois de uma noite de quatro horas de sono?

Provavelmente foi nesta semana.

Você fechou um prazo apertado, aceitou um volume que o caixa não comportava e dispensou a revisão do contrato. "Depois a gente ajusta." E, três meses depois, o ajuste custou caro.

Na hora de procurar o culpado, você olhou para o time de vendas, o mercado, o fornecedor. Do cansaço, nem lembrou.

Talvez você também carregue uns quilos a mais do que carregava há cinco anos. Talvez chegue ofegante ao fim de um lance de escada e precise do terceiro café às 15h para continuar funcionando.

"Sempre foi assim", é o que você diz normalmente.

Não foi. E os dados mostram o custo de fingir que foi. A privação de sono compromete atenção, memória, tomada de decisão e regulação emocional. Um estudo do Instituto de Estudos Avançados da USP indica que ela eleva os níveis de cortisol, o hormônio do estresse. E cortisol alto, mantido por meses, favorece o acúmulo de gordura abdominal e piora ainda mais o sono. É um ciclo que se alimenta sozinho.

Quem decide cansado decide curto. Escolhe o que alivia hoje, não o que constrói amanhã. Evita a conversa difícil, aceita o negócio ruim, adia a estratégia. Ninguém percebe, porque cada erro parece pequeno. Somados, viram faturamento perdido.

Muitos empresários tratam a própria saúde como despesa: a consulta que fica para o mês que vem, o exame que espera a próxima folga, o treino que perde para a reunião. Só que despesa se corta. Ativo se protege.

E o seu corpo é o único ativo do negócio que você não consegue financiar, vender ou terceirizar. Se ele para, a empresa inteira para junto.

Como médico que trabalha com emagrecimento e saúde hormonal, vejo isso no consultório toda semana. O empresário chega dizendo que quer "perder peso". Na conversa, aparece o resto: sono picado, refeições no carro, decisões tomadas no limite. O peso é só a parte visível da conta.

A boa notícia é que tem jeito. Com a avaliação médica certa, é possível descobrir o que está por trás do cansaço, do sono ruim e do peso, e definir um cuidado individualizado, feito para o seu corpo e para a sua rotina. Hoje, as novas tecnologias da medicina permitem ir muito além de um check-up comum. Não é luxo. É gestão. E ela começa com uma consulta.

Talvez você esteja lendo isto pensando que, quando a empresa estabilizar, você se cuida.

Então, uma última pergunta: se um sócio seu estivesse sempre exausto, decidindo mal e negligenciando a saúde, você ficaria calado?

Esse sócio pode ser você. E ele tem feito as maiores apostas da empresa.

Invista em quem sustenta o seu negócio.

Comece por você!

Por: **Dr. David Brito**



Inteligência artificial ou superinteligência

Entre avanços reais, ameaças concretas e previsões controversas, a humanidade questiona sua capacidade de controlar as ferramentas que desenvolveu



Mais uma criação humana, deturpada pelos seus próprios criadores

Durante muito tempo, máquinas capazes de superar seus criadores pareciam pertencer exclusivamente à ficção científica. Hoje, sistemas que escrevem, programam, produzem imagens e respondem a perguntas complexas trouxeram essa discussão para empresas, escolas e famílias. A admiração divide espaço com a insegurança. Afinal, estamos construindo instrumentos para ampliar nossas capacidades ou criando uma dependência cujas consequências ainda não compreendemos?

O medo tem diferentes origens. Há quem tema perder o emprego, quem desconfie das informações recebidas e quem imagine um futuro em que decisões humanas sejam subordinadas a máquinas. Essas preocupações não são equivalentes. Misturá-las transforma problemas concretos e hipóteses incertas em uma narrativa única de catástrofe, dificultando a compreensão do que realmente merece atenção.

É importante distinguir os conceitos. Inteligência artificial abrange sistemas desenvolvidos para executar tarefas associadas a capacidades cognitivas. Superinteligência designa uma possibilidade: sistemas que ultrapassariam amplamente o desempenho humano em praticamente todos os campos intelectuais. Produzir textos impressionantes ou resolver problemas específicos não demonstra, por si só, que essa condição tenha sido alcançada.

Parte da inquietação ganhou força quando os alertas passaram a vir dos próprios protagonistas dessa revolução. Em maio de 2023, pesquisadores e dirigentes de empresas assinaram uma declaração defendendo que reduzir o risco de extinção associado à IA deveria ser uma prioridade mundial. Entre os signatários estavam Geoffrey Hinton, Yoshua Bengio, Sam Altman, Demis Hassabis e

Dario Amodei.

O impacto simbólico é evidente: quando pessoas envolvidas no desenvolvimento de uma tecnologia alertam para consequências extremas, o público encontra motivos para preocupação. Mas uma declaração de risco não comprova que a catástrofe acontecerá. Ela expressa uma posição sobre a importância da prevenção, não uma previsão com data marcada ou consenso sobre o futuro.

O Relatório Internacional de Segurança da IA de 2026 registra divergências entre especialistas sobre a probabilidade de perda de controle. Segundo o documento, os sistemas atuais ainda não possuem as capacidades necessárias para os cenários extremos analisados, embora avancem em áreas relevantes, como autonomia. A incerteza merece investigação; não autoriza apresentar o pior cenário como inevitável.

Enquanto esse debate continua, existem ameaças menos cinematográficas e suficientemente graves. O FBI já alertou para o uso de inteligência artificial generativa na produção de mensagens, imagens, áudios e vídeos destinados a fraudes. A tecnologia pode tornar golpes mais convincentes e facilitar sua execução em escala, explorando a confiança das pessoas.

Uma voz familiar pode deixar de ser garantia de identidade. Uma imagem aparentemente verdadeira pode ter sido fabricada. Nesse ambiente, a dúvida alcança não apenas o conteúdo falso, mas também o verdadeiro. Se tudo pode ser questionado como manipulação, cresce o desafio de preservar a confiança necessária às relações pessoais, comerciais e ao debate público.

No trabalho, o temor encontra uma questão imediata: como continuar relevante? Estudo da Organização Internacional do Trabalho e do NASK, divulgado em 2025, estimou que um em cada quatro trabalhadores está em ocupações com algum grau de exposição à IA generativa. Entretanto, destacou que a transformação das funções é mais provável do que sua substituição integral.

Isso não elimina dificuldades. Uma transição pode exigir qualificação, reorganização de equipes e mudanças na distribuição de renda. Para quem teme perder espaço, promessas abstratas de produtividade oferecem pouco conforto. Empresas precisam explicar como utilizarão essas ferramentas e preparar seus profissionais, em vez de tratar pessoas como custos descartáveis diante de qualquer novidade tecnológica.
Outro foco de preocupação está na confiabilidade. Sistemas podem inventar informações, produzir códigos defeituosos e apresentar orientações enganosas com linguagem convincente. O relatório internacional também destaca que agentes capazes de agir autonomamente ampliam os desafios de supervisão. Quanto maior a possibilidade de executar ações, maior precisa ser o cuidado com permissões, testes e acompanhamento humano.

O pânico também encontra terreno fértil na forma de comunicar. Anúncios grandiosos, demonstrações impressionantes e previsões absolutas podem sugerir capacidades superiores às efetivamente comprovadas. Chamar toda melhoria de revolução e toda falha de prenúncio do apocalipse empobrece o debate. A sociedade precisa de explicações sobre limites, resultados verificáveis e responsabilidades, não apenas de entusiasmo ou espanto.

Há ainda uma pergunta sobre poder: quem define os objetivos dessas ferramentas e quem responde pelos danos? Mesmo sem uma superinteligência, delegar decisões importantes a sistemas pouco transparentes pode enfraquecer a autonomia de cidadãos e organizações. O controle humano precisa existir na prática, com possibilidade de questionamento, revisão e interrupção.

O desafio exige prudência, fiscalização, educação e compromisso empresarial. A inteligência artificial pode ampliar capacidades, mas sua adoção não dispensa julgamento e responsabilidade. Talvez o maior sinal de maturidade do criador seja reconhecer limites antes de perder o comando. O futuro dependerá tanto do que as máquinas conseguirem fazer quanto daquilo que os seres humanos decidirem permitir.

Por: **Redação Falando de Negócios**

Inovação que transforma conservação ambiental em oportunidade de negócio

Projeto lançado em Boa Vista conecta tecnologia e agronegócio para viabilizar créditos de carbono e criar novas possibilidades de renda para pequenos e grandes produtores



As questões ambientais tem ocupado cada vez mais destaque no mercado

A conservação ambiental começa a ganhar novas perspectivas econômicas em Roraima. Lançado em junho de 2026, em Boa Vista, o Projeto Carbono Roraima propõe conectar produtores rurais ao mercado de créditos de carbono, criando oportunidades de remuneração pela preservação de

áreas de vegetação nativa que atendam aos critérios da iniciativa.

A proposta reúne a Federação das Indústrias do Estado de Roraima (FIER), a Federação da Agricultura e Pecuária de Roraima (FAERR), o Sebrae Roraima, o Sistema OCB/RR e a empresa de tecnologia Dimitra, responsável por soluções voltadas ao agronegócio. A iniciativa busca aproximar o setor produtivo das ferramentas tecnológicas necessárias para estruturar projetos ambientais com potencial de geração de receita.

Segundo Carlos Ribeiro, diretor da Dimitra, pequenos e grandes produtores podem participar, desde que suas propriedades apresentem áreas elegíveis. Entre as possibilidades estão reservas legais e outros espaços de vegetação nativa cuja viabilidade será avaliada individualmente.

O modelo prevê um compromisso de longo prazo, estimado em 40 anos, e, conforme explica o diretor, não exige investimento inicial do produtor, embora exista uma despesa mínima relacionada a procedimentos cartoriais. A iniciativa prevê a geração de créditos de carbono anualmente, mas os valores dependem da quantidade de créditos efetivamente gerados e das condições de comercialização no mercado.

A tecnologia tem papel importante nesse processo. O monitoramento das áreas e a análise de dados ambientais contribuem para acompanhar a conservação da vegetação e atender aos requisitos técnicos necessários à certificação dos créditos.

Além da possibilidade de retorno financeiro, o projeto busca estimular uma mudança na relação do produtor com as áreas preservadas. Para Carlos Ribeiro, o incentivo econômico pode ampliar a atenção dedicada a esses espaços, favorecendo medidas de prevenção contra incêndios e outros danos ambientais.

A proposta é que a vegetação nativa seja reconhecida não apenas por sua importância ecológica, mas também como um ativo ambiental capaz de integrar novas estratégias de gestão das propriedades rurais.

Em um mercado internacional que oferece oportunidades para projetos de redução e remoção de emissões, o Carbono Roraima busca inserir os produtores locais nesse cenário. A efetivação dos benefícios, entretanto, depende da avaliação das propriedades, do cumprimento dos critérios ambientais e da geração e comercialização dos créditos.

Como participar

Produtores rurais interessados podem procurar a Dimitra, por meio com o contato:
(95) 99162 6078 ou pelo e-mail: carbono.roraima@dimitra.io,
para conhecer as condições de adesão e solicitar uma avaliação de suas propriedades. A inclusão depende da análise de viabilidade das áreas e do atendimento aos requisitos técnicos e ambientais do projeto.

Por: **Amanda Teixeira - Falando de Negócios**



Deve existir o equilíbrio entre desenvolvimento e meio ambiente

Campanha da View360 para o Banco do Nordeste celebra resultados recordes e a força transformadora da região

Com Duda Beat, Jonas Esticado e Russo Passapusso, campanha destaca o protagonismo dos nordestinos na construção do melhor resultado da história da instituição



Campanha destaca o protagonismo e o orgulho pelas conquistas

O Banco do Nordeste lançou uma campanha institucional em que comemora os resultados históricos alcançados pela instituição e, principalmente, o papel dos nordestinos na transformação econômica e social da região. Para dar voz a essa narrativa, a trilha da campanha reúne três artistas que representam a diversidade e a riqueza cultural da região: Duda Beat, de Pernambuco; Jonas Esticado, do Ceará; e Russo Passapusso, da Bahia. Juntos, eles interpretam um jingle especialmente criado para a campanha, desenvolvida pela agência View 360, traduzindo em música o orgulho, a energia e a capacidade de realização do povo nordestino.

Tudo isso, porque 2025 foi o melhor ano do Banco do Nordeste desde a sua fundação. Foram R$ 68,4 bilhões investidos na economia regional, além de números recordes em áreas estratégicas como microcrédito orientado, agricultura familiar, apoio às micro e pequenas empresas e inovação.

Com o mote **"O Melhor Ano da História"**, para além de destacar indicadores, a campanha busca reconhecer as pessoas por trás desses resultados: agricultores, empreendedores, trabalhadores, empresários e famílias que, diariamente, constroem um Nordeste mais forte, mais inovador e mais próspero.

A campanha foi pensada para transformar números em histórias e resultados em emoção.

Para o CEO da agência, Fred Salles, a estratégia criativa buscou ir além da comunicação institucional tradicional.

"Quando encontramos um resultado tão expressivo, percebemos que o protagonismo não deveria estar nos números ou mesmo no Banco, mas nas pessoas que tornaram esses números possíveis", diz. Segundo ele, a campanha foi construída para celebrar o nordestino, sua criatividade e sua capacidade realizadora. "Os resultados são extraordinários, mas a verdadeira grandeza está em quem os construiu", finaliza.

Na opinião do Superintendente de Comunicação do Banco do Nordeste, Rodrigo Bourbon, a campanha presta homenagem aos verdadeiros responsáveis pelos resultados alcançados.

Para ele, o melhor ano da história do Banco do Nordeste não pertence apenas ao Banco.

"Pertence também aos milhões de nordestinos, mineiros e capixabas que acreditam, empreendem, produzem, trabalham e transformam suas realidades todos os dias. Nosso papel é estar ao lado dessas pessoas, com crédito, apoio e oportunidades para que seus sonhos cresçam. Esta campanha é uma celebração desta parceria", declara.

Com veiculação em televisão, rádio, cinema, revista, mídia digital, mídia exterior e redes sociais, alcançando todos os estados da área de atuação do Banco do Nordeste e Brasília, a iniciativa reforça o compromisso da instituição com o desenvolvimento sustentável da região e projeta para o futuro uma trajetória marcada por crescimento, inclusão produtiva e geração de oportunidades.

O reconhecimento pela campanha ultrapassou as fronteiras do Brasil. O jingle foi vencedor do Prêmio Lusófonos da Criatividade, uma das principais premiações voltadas à comunicação dos países de língua portuguesa, que reúne trabalhos de Brasil, Portugal, Cabo Verde, Moçambique, Angola, Guiné-Bissau, Guiné Equatorial, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste. Na categoria Rádio, a View 360 foi a única agência premiada, destacando-se entre os trabalhos inscritos de todo o universo lusófono.

Sobre o Banco do Nordeste

O Banco do Nordeste é a principal instituição financeira de desenvolvimento regional da América Latina. Presente em toda a região Nordeste e em parte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, atua no financiamento de projetos que impulsionam a economia, geram emprego, renda e promovem o desenvolvimento sustentável de milhões de brasileiros.

Sobre a View 360

Presente em Brasília, Fortaleza, São Luís, Manaus e Boa Vista, a View 360 conquistou a conta publicitária do Banco do Nordeste em 2024. De lá para cá, criou campanhas destacadas para a marca e seus produtos como Crediamigo, Agroamigo e Crédito MPE. Além do Banco do Nordeste, a carteira da agência inclui clientes como Infraero, Governo do Amazonas, Assembleia Legislativa de Manaus, Governo de Roraima e Detran Roraima.

Ficha Técnica

Agência: View 360
Cliente: Banco do Nordeste
CEO: Fred Salles
Atendimento: Maysa Brito e Will Alves
Planejamento: Rodrigo Salles e Tardelli Carvalho
Mídia: Lia Rodrigues e Liliane Nogueira
Diretor de Criação: Carlos Grillo
Redação: Carlos Grillo e Fábio Lins
Direção de Arte: Fábio Lins
Produção: Thiago Leôncio
Aprovação Cliente: Eduardo Gaspar e Jorge Mendonça
Produtora do Filme: Ursa Maior
Diretor de cena: Márcio Cavalcante
Diretor de fotografia: Francisco Oliveira
Produtora de Áudio: Elos Estúdio
Fotógrafo: Cival Jr.
Tratamento de Imagem: Fábio Lins

A evolução do delivery pós-pandemia

Entre a facilidade de comprar e o desafio de entregar bem, o setor expõe avanços tecnológicos, falhas de gestão e conflitos de relacionamento



As crises geram muitas oportunidades, mas elas jamais podem ignorar o fator qualidade no processo

A pandemia transformou o delivery em uma alternativa de sobrevivência para empresas e em um recurso essencial para consumidores. Restaurantes, mercados, farmácias e pequenos comerciantes precisaram levar seus produtos até clientes que permaneciam em casa. Passada a emergência, ficou um modelo de consumo que exige mais do que aceitar pedidos pelo celular: exige organização, confiança e capacidade de cumprir promessas.

O delivery já existia, mas ganhou outras dimensões. O telefone e o conhecimento pessoal do cliente passaram a dividir espaço com aplicativos, cardápios digitais, pagamentos eletrônicos e acompanhamento das entregas. A conveniência ampliou as possibilidades de compra. Entretanto, tornar o pedido mais simples não resolveu automaticamente os problemas existentes entre a venda e a chegada do produto.

No setor de alimentação, essa distância aparece em números. Pesquisa realizada pela Abrasel, por encomenda da 99-Food, com 1.710 empresários em agosto de 2026, identificou que 35% dos participantes relatavam perda de qualidade nos horários de maior movimento. A amostra não é probabilística e retrata os respondentes, sem permitir generalização para todo o mercado.

O levantamento também mostrou que 78% compartilhavam a mesma linha de produção entre salão e delivery. Isso não significa, isoladamente, uma operação inadequada, mas exige coordenação. Quando os pedidos se acumulam sem planejamento, a cozinha vira um ponto de disputa: o cliente presencial espera, o entregador aguarda e o consumidor em casa acompanha um prazo que continua au-

mentando.

Houve evoluções importantes. A integração entre pedidos, estoque e produção permite reduzir erros e identificar gargalos. Embalagens adequadas, lacres, organização da expedição e definição de áreas de atendimento ajudam a preservar o produto. São melhorias que transformam a entrega em parte do serviço, em vez de tratá-la como uma etapa secundária, resolvida depois da venda.

A diversificação dos canais também trouxe possibilidades. Em pesquisa divulgada pela Abrasel em março de 2025, com 2.176 empresários, o WhatsApp representava 26% do faturamento com delivery. O dado mostra a relevância do contato direto, mesmo com a presença das plataformas. Para o estabelecimento, combinar canais exige manter preços, disponibilidade e informações coerentes em todos eles.

Entretanto, a evolução tecnológica pode conviver com uma involução no relacionamento. Isso acontece quando o atendimento automatizado impede o acesso a alguém capaz de resolver um problema. Respostas prontas, menus intermináveis e mensagens que ignoram a reclamação tornam a conveniência inicial uma experiência desgastante. Automatizar tarefas ajuda; automatizar a indiferença compromete a reputação.

Outro retrocesso ocorre quando vender se torna mais importante do que entregar bem. Aceitar pedidos acima da capacidade, anunciar prazos irreais ou manter produtos indisponíveis no cardápio cria frustrações evitáveis. O problema não está apenas no atraso. Está na diferença entre aquilo que foi prometido e o que a empresa efetivamente consegue realizar.

Qualidade também precisa chegar ao destino. Uma refeição bem preparada pode perder temperatura, textura e apresentação durante o transporte. Bebidas podem vazar; embalagens podem ceder; itens podem ser esquecidos. Por isso, avaliar o delivery apenas pela qualidade na saída é insuficiente. O teste verdadeiro acontece quando o cliente abre a embalagem e confere o pedido.

A agilidade, por sua vez, não pode ser confundida com pressa sem controle. Um prazo confiável depende do preparo, da conferência, da disponibilidade de entregadores e do percurso. Prometer velocidade sem considerar essas etapas transfere a pressão para trabalhadores e consumidores. Melhor informar um tempo realista do que conquistar a venda com uma expectativa impossível.

Os conflitos envolvem diferentes interesses. Empresas precisam preservar margens; plataformas oferecem acesso a clientes e cobram por seus serviços; entregadores dependem de remuneração e condições adequadas; consumidores esperam qualidade por um preço aceitável. Quando falta clareza sobre custos, responsabilidades e procedimentos, cada participante tenta atribuir ao outro o prejuízo de uma operação mal resolvida.

Na entrega, questões aparentemente pequenas também exigem comunicação: endereço incompleto, ausência do destinatário, acesso a condomínios e local de recebimento. Regras informadas previamente reduzem atritos. O respeito precisa funcionar nos dois sentidos. Nenhuma cobrança por eficiência justifica humilhação, assim como dificuldades operacionais não autorizam descaso com quem pagou e aguarda.

As empresas se adequaram? A resposta é desigual. Os dados apontam avanços na comercialização digital e dificuldades na estrutura operacional. Para avaliar sua adaptação, cada negócio precisa acompanhar atrasos, erros, reclamações, desperdícios e rentabilidade. Crescer em quantidade de pedidos pode esconder perdas quando faltam controle e capacidade de atendimento.

O futuro do delivery será construído na combinação entre tecnologia e responsabilidade. A pandemia acelerou sua adoção, mas a permanência depende da experiência oferecida. Entregar bem significa respeitar o produto, o prazo, o trabalhador e o consumidor. A facilidade de comprar perde valor quando receber se transforma em um problema que ninguém assume.

Por: **Redação Falando de Negócios**

Conflitos geracionais no comando das organizações

Quando a disputa entre experiência e renovação ameaça o futuro das empresas e das famílias



Cada vez os conflitos levam a ignorar a experiência em favor da pressa de quem ainda não viveu o mercado real

Uma empresa não se constrói apenas com dinheiro, instalações e produtos. Sua trajetória reúne decisões difíceis, riscos calculados, erros corrigidos e relações de confiança cultivadas durante anos. Quando diferentes gerações passam a dividir seu comando, esse patrimônio pode ganhar novas perspectivas ou se tornar palco de uma disputa capaz de comprometer negócios e desestruturar famílias.

O conflito não nasce, necessariamente, da diferença de idade. Ele se agrava quando alguém acredita que sua geração detém todas as respostas. De um lado, a experiência pode virar resistência à mudança. Do outro, a vontade de inovar pode se transformar em arrogância, desprezo pela história e pressa para modificar aquilo que ainda não se compreendeu.

É nesse ambiente que o imediatismo encontra espaço. Planejar passa a ser tratado como perda de tempo; avaliar riscos, como demonstração de medo; ouvir profissionais experientes, como submissão ao passado. A urgência de apresentar resultados substitui o cuidado com as consequências. Faz-se primeiro, justifica-se depois, enquanto a organização absorve os custos de decisões pouco amadurecidas.

Agilidade é importante, mas precisa de direção. Uma decisão rápida pode resolver um problema ou criar vários outros. Alterar processos sem conhecer suas funções, assumir compromissos sem avaliar a capacidade financeira e prometer entregas sem consultar a operação são atitudes que confundem movimento com progresso. A empresa parece avançar, mas pode estar apenas acumulando fragilidades.

Nas organizações familiares, a tensão ganha uma dimensão ainda mais delicada. Uma diver-

gência sobre investimentos pode carregar ressentimentos antigos. Uma cobrança profissional pode ser interpretada como rejeição pessoal. A reunião de trabalho continua na mesa do jantar, e o almoço de domingo se transforma em extensão do escritório. Aos poucos, desaparecem os limites entre parentesco e responsabilidade.

O fundador pode enxergar a empresa como parte inseparável de sua identidade. Quem chega depois pode sentir necessidade de romper com tudo para demonstrar capacidade. Quando essas posições se radicalizam, qualquer proposta parece uma ameaça e qualquer orientação soa como tentativa de controle. Em vez de construir uma transição, as gerações passam a disputar reconhecimento.

Entretanto, herdar participação em uma empresa não significa estar preparado para comandá-la. Sobrenome não substitui competência, assim como tempo de serviço não garante infalibilidade. A liderança exige conhecimento da operação, equilíbrio emocional, capacidade de escuta e disposição para responder pelas próprias escolhas. Autoridade sem preparo pode produzir obediência temporária, mas dificilmente sustenta confiança.

Desprezar a experiência significa abrir mão de uma memória que ajuda a reconhecer riscos. Quem atravessou dificuldades conhece detalhes que nem sempre aparecem nos relatórios: os limites de um fornecedor, a sensibilidade de um cliente, os efeitos de uma promessa descumprida. Esse conhecimento merece ser ouvido e confrontado com dados, nunca descartado por causa da idade.

Da mesma forma, experiência precisa permanecer aberta ao aprendizado. O argumento de que "sempre fizemos assim" não pode encerrar toda conversa. Tecnologias, hábitos de consumo e formas de trabalhar exigem revisão de práticas. Preservar uma trajetória não significa congelar a organização. Significa identificar o que continua valioso e transformar aquilo que perdeu utilidade.

O problema central aparece quando falta um projeto comum. Sem objetivos claros, cada dirigente administra conforme suas preferências, humores e necessidades de afirmação. Os colaboradores recebem ordens contraditórias, deixam de saber a quem responder e podem aprender a escolher lados. A energia que deveria atender clientes e melhorar resultados passa a alimentar disputas internas.

O custo pode surgir no retrabalho, no desperdício, na saída de profissionais e na deterioração do atendimento. Há também um prejuízo silencioso: o enfraquecimento da confiança. Quando decisões mudam sem explicação e compromissos são abandonados por conveniência, a palavra da liderança perde valor. Recuperar essa credibilidade exige mais do que um novo discurso.

Evitar esse cenário requer regras que valham para todos. Funções definidas, critérios para ocupar cargos, limites de decisão e reuniões com pautas objetivas ajudam a organizar a convivência. O planejamento precisa indicar prioridades, recursos e responsabilidades. Também deve permitir correções, para que disciplina e flexibilidade trabalhem juntas, sem transformar cada mudança em improvisação.

A sucessão merece preparação antes de se tornar urgência. Participar da rotina, conhecer setores, acompanhar indicadores e assumir responsabilidades progressivas permite desenvolver competência com consequências proporcionais. Para quem transmite o comando, o desafio é orientar sem sufocar. Para quem o recebe, é aprender sem interpretar toda recomendação como uma ofensa à própria autonomia.

Empresas e famílias precisam compreender que respeito não exige concordância permanente. É possível questionar uma decisão sem humilhar seu autor e defender uma inovação sem ridicularizar o passado. O futuro depende dessa maturidade: unir conhecimento e renovação, ambição e responsabilidade. Quando vencer uma discussão se torna mais importante do que preservar o empreendimento, todos correm o risco de perder aquilo que levou uma vida inteira para construir.

Por: **Redação Falando de Negócios**

Lançamento de livros em Roraima convida a pensar na Amazônia a partir da Amazônia

Durante décadas, Roraima dependeu de um sistema elétrico isolado e foi o último estado brasileiro fora do Sistema Interligado Nacional (SIN), em um processo marcado por desafios jurídicos e ambientais



Prof. Dr. Edival Braga orgulhoso com o resultado da sua pesquisa

Por tantos anos uma pergunta permaneceu na mente de muitos roraimenses: por que demorou tanto para o Estado de Roraima ser conectado ao sistema interligado nacional de energia elétrica? O que impediu que um projeto considerado estratégico para o desenvolvimento do estado saísse do papel?

Essas são algumas das questões que Edival Braga se propõe a investigar nos livros de autoria dele, que foram lançados no dia 29 de outubro, durante a Semana

Jurídica do Instituto de Ciências Jurídicas da UFRR, no Centro da Amazônia de Fronteira CAF, na Universidade Federal de Roraima (UFRR).

As obras são as seguintes, ''Teoria da Natureza Jurídica da Consulta aos Povos Originários'' e o ''Estudo do Caso da Obra de Interligação de Roraima ao Sistema Nacional de Energia Elétrica''. O lançamento foi feito em uma programação gratuita e aberta ao público.

Edival Braga é professor na Universidade Federal de Roraima, advogado, Doutor em Direito Constitucional, Mestre em Economia e procurador do Estado de Roraima de 2007 a 2025. O professor desenvolve pesquisas voltadas aos desafios constitucionais decorrente das particularidades sociais, ambientais, econômicas e políticas da Amazônia latino-americana e às transformações do constitucionalismo contemporâneo.

O docente desenvolveu uma metodologia de estudo para os alunos a partir de casos reais que impactaram a vida das pessoas, e foi a partir dessas análises que o professor deu início a pesquisa dos temas explanados nos livros e resolveu colocar na prática como projeto pedagógico desde 2016 na UFRR, que resulta consequentemente em exatamente 10 anos de pesquisa. Desta forma, o lançamento dos livros foi também uma comemoração do início desse projeto de estudar o direito a partir de casos concretos.

"A pesquisa convida o leitor a repensar os rumos do constitucionalismo na América Latina, a refletir sobre a construção de uma rede regional de diálogo constitucional comprometido com o desenvolvimento socioeconômico, democrático, a diversidade da sustentabilidade e a proteção dos direitos fundamentais. Juntei a experiência como procurador do estado e aprofundei a pesquisa de doutorado, de modo que resultaram nos livros", afirmou Edival Braga.

O advogado faz parte de um grupo de professores na Universidade, o qual tem como objetivo direcionar os acadêmicos para terem como eixo central e pedagógico as questões relevantes que acontecem na Amazônia.

Durante a entrevista, o advogado explicou que a pesquisa sobre a interligação de Roraima ao Sistema Nacional de Energia Elétrica foi o ponto de partida para uma investigação mais ampla sobre a relação entre o Estado e os povos originários na execução de grandes projetos de infraestrutura na Amazônia.

Para compreender o que aconteceu em Roraima, o pesquisador recorreu a documentos de um processo judicial que reúne milhares de páginas. A partir dessas fontes primárias, buscou verificar se houve consulta prévia aos povos Waimiri-Atroari e se os procedimentos adotados pelo governo federal correspondiam ao que está previsto na Convenção nº 169, da Organização Internacional do Trabalho (OIT).

Os documentos indicavam que a conclusão da obra estava prevista para 2014, entretanto, a ausência de consulta aos povos originários, na forma defendida em sua pesquisa, contribuiu para o desencadeamento de ações judiciais que afetaram o andamento do empreendimento.

Para o pesquisador, se a consulta tivesse ocorrido conforme o procedimento previsto na Convenção, a interligação poderia ter sido concluída dentro do cronograma inicialmente estabelecido, admitindo-se ainda um ano de atraso.

A pesquisa também examina a forma como as instituições brasileiras interpretam a obrigação de consultar os povos indígenas. O entendimento é de que as audiências públicas realizadas durante o licenciamento ambiental atenderiam a essa necessidade, porém, a consulta prévia possui procedimentos próprios.

Ao aprofundar os estudos, o advogado percebeu que seria necessário analisar outros empreendimentos para compreender se os procedimentos identificados no caso do linhão também apareciam em projetos realizados em outras partes da Amazônia e da América Latina.

Entre os casos estudados

estão a Usina Hidrelétrica de Belo Monte e um projeto relacionado à exploração de potássio na Amazônia. A pesquisa também foi ampliada para países como Bolívia, Colômbia, Peru e Argentina, com o objetivo de examinar as semelhanças entre as práticas adotadas pelos Estados na relação com os povos originários.

Segundo o pesquisador, essa comparação permitiu identificar procedimentos semelhantes em diferentes países, inclusive em situações nas quais o Brasil financiou obras no exterior. A partir dessas análises, ele passou a discutir a permanência de estruturas de poder herdadas do período colonial, mesmo após a independência dos países latino-americanos.

Na avaliação de Edival Braga, a execução de grandes projetos de infraestrutura na Amazônia exige uma reflexão sobre a maneira como o poder público se relaciona com os povos indígenas e as comunidades tradicionais. Ele considera que a ausência de consulta nos moldes previstos pela Convenção nº 169 pode gerar conflitos jurídicos e atrasos, com consequências econômicas para o país.

"Compreender essas particularidades é necessário para que a consulta não seja tratada como uma formalidade. A participação dos povos originários precisa considerar as formas de organização e os procedimentos estabelecidos pelas próprias comunidades", considera Edival Braga.

A interligação de Roraima ao Sistema Nacional de Energia Elétrica, nesse contexto, é um dos casos utilizados pelo pesquisador para discutir a necessidade de rever os procedimentos adotados pelo Estado. Além de analisar o tempo necessário para a conclusão de uma obra, os livros propõem examinar como as decisões são tomadas e de que maneira os povos diretamente afetados participam desse processo.

Por: **Amanda Teixeira - Falando de Negócios**



Evento reuniu Ailton Krenak, Davi Kopenawa, representantes de instituições jurídicas. Contou com mais de 1,2 mil participantes no dia 29 de outubro com a mesa-redonda sobre **desenvolvimento amazônico e respeito aos direitos dos povos indígenas**.
O encontro foi realizado no Centro Amazônico de Fronteira (CAF), na Universidade Federal de Roraima (UFRR), e reuniu estudantes, professores, profissionais do Direito e convidados de diferentes regiões do país.



Bebidas Monte Roraima | Bizu | Água Monte Roraima Água Mineral Natural

Acesse nossas
redes sociais

COMO PODE SER ZERO E SER TÃO GOSTOSA?

ESSE É O SEGREDO QUE VOCÊ VAI QUERER DESCOBRIR.

Tubaina

Produtos que são **ORGULHO** para **RORAIMA**!

www.bebidasmonteroraima.com.br

@bebidasmonteroraima

Os deuses

Mesmo após as elieções, a crise de con
decisiva: como preservar a democracia
desconfia de quem deve

Na mitologia grega, os deuses do Olimpo observavam os mortais do alto, interferindo em seus destinos conforme suas disputas e vontades. Na democracia, nenhuma autoridade pode ocupar semelhante posição. O poder encontra limites, decisões exigem fundamentos e a responsabilidade acompanha o cargo. É justamente a percepção de distanciamento entre essas exigências e o comportamento das instituições que torna tão perturbadora a crise em torno do Supremo Tribunal Federal. Quando a sociedade começa a enxergar seus julgadores como personagens acima de qualquer cobrança, a Justiça perde parte de sua autoridade moral.

O desgaste aparece em números. Pesquisa Datafolha realizada entre 15 e 17 de setembro de 2026, com 2.001 entrevistados em 125 municípios, apontou que 48% não confiam no STF, recorde da série iniciada em 2012. A margem de erro é de dois pontos percentuais. O levantamento não autoriza falar em indignação unânime, mas revela uma fratura expressiva: quase metade dos consultados declara desconfiança na instituição. É um sinal que exige respostas públicas.

A crise ganhou expressão concreta nas disputas internas. Segundo reportagens publicadas em outros veículos, Edson Fachin retirou Alexandre de Moraes da relatoria do inquérito das fake news e suspendeu decisões conflitantes de André Mendonça e Flávio Dino sobre a direção da Polícia Federal. A intervenção procurou conter sobreposições processuais dentro da própria Corte. Suspeitas envolvendo autoridades continuam exigindo apuração e direito de defesa; sua existência não equivale à comprovação de irregularidades. O episódio, entretanto, expõe um tribunal às voltas com conflitos que comprometem sua imagem de estabilidade.

O cidadão tem razão em perguntar quem controla os excessos daqueles que exercem o con-



do Olimpo

fiança no Supremo expõe uma questão quando parte expressiva da sociedade ia proteger suas regras?





O plenário de um poder que as vezes funciona melhor vazio do que ocupado por quem não sabe o seu real papel

trole constitucional. Independência judicial é indispensável, mas precisa conviver com transparência, fundamentação e responsabilidade. A toga não elimina falhas humanas, interesses ou vaidades. Por isso, a credibilidade de um tribunal depende também da disposição de seus integrantes para aceitar fiscalização e explicar decisões, especialmente quando elas atingem colegas, aliados ou adversários.

No centro do problema está a suspeita de que a interpretação da lei possa variar conforme o nome do acusado. Essa acusação exige demonstração: processos diferentes podem envolver provas, competências e circunstâncias distintas. Ainda assim, cabe ao Judiciário tornar essas diferenças compreensíveis. Quando a explicação pública é insuficiente, cresce a impressão de dois pesos e duas medidas. O vazio de esclarecimento acaba preenchido pela desconfiança, pela indignação e pela exploração política.

Mudanças de entendimento fazem parte da atividade judicial. Um tribunal pode corrigir erros e rever interpretações. O problema surge quando alterações profundas parecem imprevisíveis ou recebem justificativas incapazes de convencer para além das preferências partidárias. A sociedade precisa compreender qual princípio mudou, por qual razão e com quais consequências. Sem esse esforço, a jurisprudência corre o risco de ser percebida como um instrumento ajustável às conveniências de quem decide.

A discussão sobre prisão após condenação em segunda instância ilustra a dimensão social dessas controvérsias. Em novembro de 2019, o STF decidiu que o cumprimento da pena dependia do trânsito em julgado, preservando a possibilidade de prisão cautelar quando presentes seus requisitos. A decisão envolveu a presunção de inocência e produziu forte disputa pública. Seu resultado, isoladamente, não comprova favorecimento pessoal; mostra, porém, quanto uma interpretação constitucional pode alterar expectativas de justiça e punição.

O conceito de justiça se esvazia quando garantias passam a ser defendidas conforme a identidade de quem delas necessita. Ampla defesa, imparcialidade e proporcionalidade precisam valer também para pessoas impopulares. Da mesma maneira, prestígio e proximidade com o poder não

podem oferecer proteção especial. Uma injustiça praticada contra um adversário continua sendo uma injustiça. Celebrá-la prepara o ambiente para que a mesma arbitrariedade seja empregada contra qualquer cidadão.

Há um custo humano frequentemente soterrado pelo espetáculo político. Uma decisão injusta pode destruir reputações, separar famílias, comprometer empresas e retirar anos de liberdade. Corrigir o processo posteriormente nem sempre repara a vida atingida. Essa realidade exige prudência, individualização das responsabilidades e atenção às provas. Quanto maior o poder de decidir sobre o destino alheio, maior deve ser o cuidado de quem o exerce.

A democracia também sofre quando toda crítica ao tribunal é tratada como hostilidade às instituições. Questionar decisões, cobrar coerência e propor reformas são atitudes legítimas. Ameaças e violência precisam ser enfrentadas, mas não podem servir de justificativa para desqualificar indiscriminadamente o dissenso. Uma instituição segura de seus fundamentos responde com argumentos. A autoridade democrática se fortalece quando suporta o escrutínio e reconhece a possibilidade de erro.

Ao mesmo tempo, a indignação popular merece um destino melhor do que a instrumentalização eleitoral. Transformar ministros em heróis ou inimigos absolutos reduz problemas institucionais a torcidas. A pergunta relevante é se existem regras capazes de proteger todos, inclusive quando mudam os governos e as maiorias. Quem exige limites para o poder hoje precisa aceitar esses mesmos limites quando eles contrariarem seus interesses amanhã.

STF versus Eleições 2026

As eleições de 4 de outubro ampliaram a importância desse debate. O resultado do primeiro turno efetivou a mensagem da população ao judiciário Brasileiro. A renovação ocorreu em um ambiente no qual o relacionamento entre os Poderes ocupa espaço crescente na discussão pública. O eleitor avaliou propostas concretas de equilíbrio institucional, transparência e responsabilidade, evitando que a cobrança por justiça se converta apenas em promessa e revanchismo.

A visão do mundo

No exterior, conflitos dessa natureza podem alimentar dúvidas sobre a previsibilidade institucional brasileira. Não é possível atribuir automaticamente perdas econômicas ou diplomáticas ao STF sem evidências específicas. O risco reputacional, contudo, merece atenção: um país que transmite incerteza sobre os limites de suas autoridades dificulta a compreensão de suas próprias regras. A imagem nacional depende tanto da capacidade de enfrentar ilícitos quanto da demonstração de que esse enfrentamento respeita direitos e procedimentos.

Um país sem rumo

A sensação de um Brasil sem rumo nasce quando o cidadão encontra disputas de poder onde esperava soluções. A expressão "bandalheira institucionalizada" traduz essa revolta, mas a denúncia precisa ganhar conteúdo verificável: quais atos foram praticados, quais regras foram violadas e quem deve responder por eles? Sem essa precisão, a indignação vira ruído. Com provas, fiscalização e cobrança persistente, pode produzir mudanças.

Recuperar a confiança exige decisões compreensíveis, critérios consistentes e apuração imparcial de suspeitas, inclusive quando alcançam integrantes das instituições. Exige também abandonar a ideia de que preservar um tribunal significa blindar seus membros. O STF deve sua autoridade à Constituição e ao serviço que presta à sociedade. O Brasil não precisa de deuses acomodados acima dos mortais. Precisa de autoridades conscientes de que o poder é limitado, a justiça exige coerência e ninguém recebe, com o cargo, o direito de estar acima da lei.

Que o Olimpo continue a ser a morada do deuses de verdade e que na terra, se deixe de brincar de professores de Deus, até porque os ensaios vistos até hoje foram desastrosos.

Por: **Redação Falando de Negócios**

FINAL DE ANO

Quem se antecipa, *sai na frente*

Garanta já o seu Porta-Garrafa e surpreenda neste fim de áno com um presente sofisticado, útil e cheio de significado.

PRESENTES QUE CONECTAM PESSOAS ♡





Sofisticação em cada detalhe

- Material em couro sintético presttum
- Acabamento de alto padrão
- **Protege e valoriza** sua garrafa
- Ideal para presentear clientes, equipes, parceiros de negócios e pessoas queridas.

CORES DISPONÍVEIS

CAFÉ · CARAMELO · BEGE · AZUL MARINHO · VERMELHO

Antecipe seus pedidos e surpreenda neste fim de ano! ♡

(95) 98104-1970

@elo.ateliecriativo

FALANDO DE

Negócios

CADERNO ESPECIAL SEBRAE

SEBRAE



GENTE QUE FAZ!





Conectando ideias, **fortalecendo negócios** e tranformando Roraima.

Incentivo, conhecimento e soluções para o micro e pequeno empresário de Roraima





Siga-nos nas redes sociais:

@sebrae.roraima

Acesse as notícias do Sebrae

Conheça as instituições que compõem o Conselho Deliberativo Estadual do SEBRAE/RR





























SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E ORÇAMENTO





Do comércio do pai à advocacia empresarial: Cleber Felisberto aposta em conhecimento para fortalecer os negócios

Empreendedor participa atualmente de missões empresariais e já integrou iniciativas como Decola, Lidere e programa Agentes de Mercado

A relação de Cleber Felisberto com o empreendedorismo começou ainda na infância, dentro do pequeno comércio mantido pelo pai em Boa Vista. Entre a rotina da família e os primeiros contatos com os desafios de administrar um negócio, ele começou a construir, ainda entre os 10 e 12 anos, uma experiência que mais tarde influenciaria sua trajetória profissional.

"Meu pai sempre teve um pequeno comércio aqui em Boa Vista. Ele sempre envolveu eu e meus irmãos na empresa. Com isso, comecei cedo", conta.

Hoje, além de participar de alguns negócios da família, Cleber concentra sua atuação profissional na advocacia voltada para empresas, com foco na área tributária. Ao lado de um sócio, atua há cerca de seis anos no segmento, acompanhando de perto os desafios enfrentados por empresas de diferentes perfis.

Foi justamente a busca por conhecimento e desenvolvimento empresarial que aproximou Cleber do Sebrae. A história começou há cerca de 24 anos, quando um cliente do comércio de seu pai o convidou para participar do Empretec. Desde então, a relação com a instituição se estendeu por diferentes projetos, capaci-



Cleber Felisbertos: empreendedorismo que corre nas veias desde pequeno

tações e missões empresariais.

Ao longo dos anos, Cleber participou de iniciativas como Decola, Lidere, oficina de inteligência artificial para negócios, missão empresariais de Startups em Florianópolis, e China. Recentemente, integrou a missão Sebrae excelência - Sales Strategy, voltada ao aprimoramento de estratégias comerciais.

Para ele, as experiências proporcionadas pelas missões vão além do conteúdo técnico. São oportunidades para conhecer novos mercados, trocar experiências e ampliar a rede de contatos.

"Já fui em várias missões. Entre elas, destaco duas: China e Startups em Florianópolis. Todas trazem conhecimentos, network e sempre aprendemos muito. Inclusive, a de Startups parecia que não serviria para o que eu buscava e me surpreendeu positivamente", relata.

Aprender para enfrentar os desafios

A experiência acumulada ao longo da trajetória também ensinou Cleber que os desafios fazem parte de qualquer negócio, independentemente do tamanho ou do segmento de atuação.

Na advocacia, segundo ele, não foi diferente. Um dos principais desafios enfrentados pelo escritório esteve relacionado à necessidade de aprimorar processos internos para acompanhar as demandas com mais agilidade, sem comprometer a qualidade dos serviços prestados.

"Todo empreendimento, seja pequeno ou grande, sempre passa por desafios. Só muda a proporção. O escritório de advocacia não tem sido diferente. Tivemos que nos reinventar em vários aspectos, principalmente nos processos internos, para conseguir atender às demandas com agilidade sem perder a qualidade", explica.

A busca por capacitação, nesse contexto, tornou-se parte da própria estratégia profissional. Para Cleber, participar de diferentes programas e missões significa estar aberto a novas perspectivas e encontrar soluções que possam ser aplicadas à realidade dos negócios.

O conselho que veio com a experiência

Depois de anos de experiência no empreendedorismo e na advocacia empresarial, Cleber também consegue olhar para o início da própria trajetória e identificar decisões que faria de maneira diferente.

Se pudesse conversar com o Cleber que estava começando, ele diz que teria iniciado alguns negócios mais cedo e aprendido antes a diferenciar o que realmente precisa de sua atenção daquilo que pode ser delegado à equipe.

"Eu teria começado alguns negócios bem antes de quando comecei e teria dado mais foco aos problemas que realmente traziam maiores impactos para a empresa. Ou seja, avaliar as prioridades de cada situação. As menos prioritárias, teria delegado para a equipe, para não centralizar em mim", afirma.

A experiência também mudou sua percepção sobre os erros. Em vez de enxergá-los apenas como obstáculos, Cleber passou a entendê-los como parte do processo de aprendizagem e de busca por novos caminhos.

"Tenho a certeza de que toda vez que não desse certo, seria o melhor aprendizado para buscar outros caminhos, mas nunca desistir."

A trajetória de Cleber reúne diferentes momentos do empreendedorismo: o primeiro contato com os negócios dentro da família, a construção de uma carreira profissional, os desafios de administrar uma empresa e a busca permanente por conhecimento.



Buscar conhecimento sempre

Por: Giovanna Lima

Pequenos negócios sustentam renda de metade da população e celebram 20 anos da Lei Geral

Sebrae destaca que a legislação, ao beneficiar as MPE, reforça toda a economia nacional. Setor responde por maioria dos empregos gerados no país e representam mais de 96% das empresas ativas

No Dia Nacional da Micro e Pequena Empresa, comemorado em 5 de outubro, o setor celebra uma transformação histórica: os 20 anos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006). O Sebrae destaca que o tratamento assegurado pela legislação não beneficia apenas as MPE, mas toda a economia nacional. Com mais de 24 milhões de CNPJs ativos, o segmento representa mais de 96% do total de empresas no Brasil e responde por 26,5% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.



As mulheres se destacam como empreendedoras no mundo dos negócios

Antes de 2006, empreender no Brasil significava enfrentar um labirinto burocrático e tributário. O processo para abrir um negócio formal levava em média 70 dias. Duas décadas depois, a digitalização e a desburocratização reduziram esse tempo de abertura para menos de 24 horas.

"A Lei Geral e o Simples Nacional transformaram burocracia em oportunidade. Em 2006, o Brasil tomou a decisão de que quem começa pequeno não pode ser tratado como grande. Mais do que uma medida tributária, o Simples consolidou-se como a maior política de inclusão produtiva da nossa história, garantindo dignidade, crédito e caminho de ascensão social para os brasileiros", afirma o presidente do Sebrae, Rodrigo Soares.

Somente em julho de 2026, oito em cada dez novos empregos formais criados no país tiveram origem em pequenos negócios.

Em Roraima

Dados da Receita Federal e do Sebrae/RR apontam que o estado possui atualmente 47.962 empresas ativas. Desse total, 24.614 são Microempreendedores Individuais (MEIs), 19.008 são microempresas e 4.340 estão enquadradas como empresas de pequeno porte.

Somente nos primeiros seis meses de 2026 foram abertas 5.953 novas empresas em Roraima. A maioria dos registros está na categoria MEI, responsável por 4.737 novas formalizações.

Para o superintendente do Sebrae Roraima, Emerson Baú, os pequenos negócios têm participação direta no desenvolvimento do estado.

"As empresas são essenciais para o desenvolvimento de uma região. São elas que geram emprego, renda e oportunidades para a população. Em



Roraima, os pequenos negócios têm um papel ainda mais importante porque representam a grande maioria das empresas existentes e ajudam a fortalecer a economia local", afirma.

Segundo ele, a presença desse segmento pode ser percebida em praticamente todos os municípios e atividades econômicas.

"Temos informações que mostram que cerca de 97% dos negócios existentes em Roraima são micro e pequenas empresas. Isso demonstra a importância desses empreendedores para a geração de emprego e renda no estado", destaca.

O empreendedorismo em Roraima tem crescido ano após ano. Em 2018, pouco mais de 2,8 mil MEIs foram formalizados. Em 2025, esse número chegou a 7.771 registros, o maior da série histórica. Até junho deste ano, 4.737 novos microempreendedores já haviam aberto suas empresas.



Os dados também mostram que o setor de serviços continua sendo a principal porta de entrada para quem decide empreender. Entre janeiro e junho deste ano, foram abertas 3.445 empresas no segmento. O comércio aparece em seguida, com 1.610 novos negócios.

Boa Vista concentra a maior parte desse movimento. Dos mais de 24 mil MEIs existentes em Roraima, cerca de 20,8 mil estão na capital. Rorainópolis, Mucajaí e Pacaraima aparecem na sequência entre os municípios com maior número de microempreendedores.

Transformação na prática

Em São Paulo (SP), o Colégio Trilha é um exemplo de como a previsibilidade tributária viabilizou um crescimento estruturado e sustentável. Classificado como Empresa de Pequeno Porte (EPP) e contando com uma equipe de 50 colaboradores, a instituição atende crianças do berçário, educação infantil e ensino fundamental I.

Antes da adesão ao Simples Nacional, a diretora e fundadora, Sylvia Aragão, relembra que a gestão tributária representava uma das maiores barreiras do empreendimento.

"Havia múltiplos impostos, guias separadas e uma burocracia significativa, o que demandava tempo e organização, aumentando o risco de erros. Esse cenário gerava insegurança na gestão e dificultava o planejamento financeiro'', conta Sylvia. A opção pelo regime simplificado permitiu reorganizar a estrutura interna e canalizar recursos para o aprimoramento do ensino e o atendimento às famílias.



"A simplificação tributária permitiu direcionar esforços para áreas estratégicas, como melhoria da estrutura, inovação pedagógica e fortalecimento da equipe. Com os tributos unificados, passamos a ter mais previsibilidade e clareza sobre os custos. Isso trouxe mais segurança para investir e crescer de forma sustentável", explica a educadora.

Modernizar para avançar

O Sebrae atua de forma permanente no Congresso Nacional e junto ao Poder Executivo defendendo pautas prioritárias para os pequenos negócios. Entre elas, está o reajuste dos limites de faturamento dos microempreendedores individuais (MEI) e das microempresas, a atenuação do "efeito degrau" na transição de portes e a desburocratização digital no contexto da Reforma Tributária.

"Garantir um ambiente regulatório simples, estável e previsível é a chave para assegurar que a força dos pequenos negócios continue dinamizando a economia, gerando empregos na esquina de cada município e construindo o futuro do Brasil", completa o presidente do Sebrae.

Por: Aysha Baydoun

Sebrae Roraima leva missão empresarial à China para aproximar empreendedores de fornecedores, tecnologias e oportunidades de negócios

Delegação com 24 participantes visita mercados atacadistas, feiras internacionais e empresas de tecnologia entre os dias 10 e 23 de outubro



Uma missão a China que aproximou os empresários de muita tecnologia e oportunidades

O Sebrae Roraima realizou, de 10 a 23 de outubro, uma missão empresarial à China com o objetivo de aproximar empreendedores roraimenses do mercado internacional, ampliar o acesso a fornecedores e identificar soluções que contribuam para a inovação e a competitividade dos pequenos negócios. A programação incluiu participação na Canton Fair e no Yiwu Market, além de visitas técnicas às cidades de Hangzhou e Shenzhen, reconhecidas pela presença de empresas e iniciativas ligadas à tecnologia, à robótica e à automação.

A delegação reuniu 24 participantes, sendo 19 integrantes do grupo empresarial e cinco representantes institucionais do Sebrae Roraima e do Sistema Faerr/Senar. O grupo é formado por empresários de diferentes segmentos, como agropecuária, agroindústria, bebidas, embalagens, eletrônicos, telecomunicações, drones, vestuário, cosméticos, consultoria, serviços financeiros e saúde.

A iniciativa buscou proporcionar aos participantes contato

direto com fornecedores internacionais, produtos, equipamentos e processos que possam ser incorporados às atividades empresariais. A programação combina prospecção comercial, visitas técnicas e relacionamento institucional, com foco na identificação de oportunidades de negócios e no fortalecimento das conexões com o mercado internacional.

Entre os dias 13 e 14 de outubro, a delegação participou de atividades no Yiwu Market, um dos principais mercados atacadistas da China, onde os empresários conheceram produtos, comparar fornecedores e prospectar possibilidades comerciais. A agenda incluiu interesses relacionados à aquisição de máquinas e equipamentos, automação, insumos industriais e produtos para revenda.

No dia 15, em Hangzhou, aconteceram as visitas técnicas às empresas Hikvision e Unitree Robotics, com foco em soluções de segurança, robótica e automação. A programação permitiu aos participantes conhecer tecnologias e observar aplicações que podem contribuir para o desenvolvimento de seus negócios.

A missão seguiu para Guangzhou, onde o grupo iniciou, a partir de 17 de outubro, a participação na Canton Fair, uma das principais feiras internacionais de comércio. A agenda também contou com um encontro institucional com o cônsul do Brasil na cidade. Durante a feira, os empresários tiveram a oportunidade de prospectar fornecedores, conhecer tecnologias e aprofundar contatos comerciais.

Em Shenzhen, no dia 19 de outubro, a programação contemplou visitas à Robot Street, às lojas Robot 6S e AI 6S, à Huawei Flagship Store e ao mercado de eletrônicos Huaqiangbei. O roteiro tem como foco o contato com aplicações de robótica e inteligência artificial, produtos eletrônicos e diferentes experiências de comercialização.

Resultados esperados

A expectativa é que a missão contribua para ampliar a rede de contatos dos empresários, identificar novos fornecedores e oportunidades comerciais e apresentar tecnologias aplicáveis aos diferentes segmentos representados na delegação. A experiência também poderá apoiar decisões relacionadas à aquisição de equipamentos, à importação de produtos e insumos e à melhoria dos processos produtivos.

Com a iniciativa, o Sebrae Roraima busca estimular a inovação, fortalecer a competitividade dos negócios locais e ampliar as possibilidades de inserção dos empreendedores roraimenses no mercado internacional. A missão empresarial ocorreu entre 10 a 23 de outubro de 2026, com retorno da delegação a Boa Vista para o dia 23 de outubro.

Por: Giovanna Lima



Canton Fair: uma das feiras mais importantes do mundo.

E o empreendedorismo não para!

Um portfólio completo de eventos que ajudam o empreendedor a descobrir sua real vocação

O empreendedorismo faz parte do DNA do Sebrae e por meio de eventos com esse foco é que o fomento aos novos negócios ganha novo fôlego e coloca Roraima na rota do desenvolvimento.



CAROEBE AGROSHOW
25 a 28 de novembro



NOITE DO EMPREENDEDOR
27 de novembro



TA COM TUDO EMPREENDEDOR
03 a 06 de dezembro



MENTES SUPER CAMPEÃS
15 de dezembro


É negócio
o seu negócio
ter Sebrae!
Quem tem, sabe a diferença que isso faz!
SEBRAE
A força do empreendedor brasileiro.



Nossa missão:
transformar em realidade
o seu sonho de negócio.

Encontre a família de produtos
certa para você.

Saiba mais:
0800 570 0800

@sebraeroraima

Acesse o
QR-CODE

SEBRAE

A força do empreendedorismo brasileiro



PODCAST •
PROGRAMA SEMANAL

MENTORIA &
CONSULTORIA

REVISTA
BIMESTRAL

JO
COLUN

www.falandode



32 Anos

EXPERIÊNCIA QUE GERA RESULTADOS

A W.N. Treinamento, Consultoria e Planejamento atua há 32 anos nos mercados do Norte, Nordeste e Sudeste do Brasil, com ética, estratégia e foco em resultados.
O Falando de Negócios reúne revista, podcast, coluna de opinião, encontros empresariais e eventos corporativos, consolidando nossa presença na geração de conteúdo e conexões para o mundo dos negócios.

Sua imagem é o espelho do seu sucesso!

RNAL •
A SEMANAL

EVENTOS
CORPORATIVOS

WN Treinamento, Consultoria e Planejamento
Rua Pedro Rodrigues, 80 - Centro
Boa Vista - Roraima
Tel. 95 99133 4737 - 95 9114 4737

enegociosbr.com.br

Unipar aposta em novo conceito de moradia vertical em Boa Vista

Apartamento modelo do Residencial Boa Vista marca nova etapa do empreendimento e apresenta proposta de moradia que combina amplitude e conforto



A diretoria da UNIPAR em mais um momento de comemoração do empreendimento

Em uma cidade onde as casas ainda ocupam grande parte da paisagem urbana, a construção de edifícios residenciais representa uma nova possibilidade para o mercado imobiliário. Em Boa Vista, essa transformação começa a ganhar forma com projetos que ampliam as alternativas de moradia e apresentam outras maneiras de aproveitar os espaços urbanos.

É nesse cenário que a Unipar avança com o Residencial Boa Vista. No dia 8 de outubro de 2026, a empresa inaugurou o apartamento modelo do empreendimento, localizado no Centro da capital, em uma etapa que aproxima o público da experiência de morar no edifício.

Para André Avelino, diretor executivo da Unipar, o momento representou mais do que a apresentação de um imóvel. "Hoje nós estamos quebrando um paradigma na cidade, porque, de fato, esse projeto vertical está se tornando realidade. A vista é uma coisa que você olha e se emociona", afirma o diretor.

O apartamento modelo foi mobiliado e decorado em parceria com o proprietário da unidade, que já foi adquirida. A iniciativa permite que potenciais compradores conheçam os ambientes e visualizem, na prática, a proposta do empreendimento.

Com 252 metros quadrados, o imóvel foi planejado para quem valoriza espaços amplos, ambientes integrados e privaci-

dade. A configuração inclui três suítes, sala espaçosa, cozinha ampla e varanda com vista para o Rio Branco. A distribuição dos ambientes busca oferecer conforto tanto para a rotina familiar quanto para receber convidados.

A proposta também acompanha uma mudança nas possibilidades de moradia da capital. Em vez de reproduzir a experiência de um apartamento convencional, o projeto investe em uma metragem que permite explorar diferentes formas de ocupação dos ambientes.

Para a Unipar, apresentar o apartamento modelo é também permitir que o público conheça de perto uma experiência de moradia ainda pouco comum em Boa Vista. A visitação pode ser agendada diretamente com a construtora, permitindo que os interessados avaliem os espaços e conheçam os diferenciais do residencial.

Com a obra próxima da conclusão, o Residencial Boa Vista entra em uma fase importante de sua trajetória. A abertura do apartamento modelo materializa a proposta do empreendimento e amplia o contato dos futuros moradores com um projeto que busca incorporar novas possibilidades à paisagem urbana da capital roraimense.

Por: **Amanda Teixeira - Falando de Negócios**



Fotos do apartamento mobiliado apresentado a clientes e interessados

O seu podcast de Negócio$ e Oportunidade$

FALANDO DE

Negócio$.br

com:

Weber Negreiros

https://www.youtube.com/@WeberNegreiros



32 Anos

WN Treinamento, Consultoria e Planejamento
Rua Pedro Rodrigues, 80 - Centro
Boa Vista - Roraima
Tel. 95 99133 4737 - 95 9114 4737

Bebidas Monte Roraima

Com 120 empregos diretos, indústria roraimense enfrenta desafios logísticos e tributários, investe em tecnologia e prepara novos produtos para ampliar participação no mercado de gestão e conflitos de relacionamento



Uma indústria que se reinventa dia após dia para atender as expectativas do mercado roraimense

Empreender exige mais do que identificar uma oportunidade de negócio, é preciso encontrar caminhos para permanecer no mercado, adaptar-se às mudanças e tomar decisões que garantam a continuidade da operação, mesmo quando as condições não são as mais favoráveis. Em Roraima, onde a distância dos grandes centros industriais impõe desafios à produção e à distribuição, essa realidade ganha contornos ainda mais particulares.

É nesse cenário que a Bebidas Monte Roraima construiu sua trajetória. A empresa foi fundada oficialmente em 1990, completando 36 anos neste ano de 2026. Até aqui, a gestão já atravessou diferentes fases do mercado para manter a operação industrial no extremo Norte do país. Conhecida pelos consumidores locais, a marca faz parte de um segmento competitivo, no qual divide espaço com fabricantes regionais e grandes grupos nacionais de bebidas.

Por trás dos produtos que chegam aos pontos de venda, existe uma estrutura que envolve produção, logística, distribuição e pessoas. São 120 empregos diretos, além das atividades econômicas que se relacionam indiretamente com a operação. Uma história que permite compreender não apenas a permanência de uma indústria no mercado, mas também os desafios de produzir em um estado distante dos principais polos industriais brasileiros.

Ao falar sobre os principais obstáculos enfrentados pela empresa, Vaneri Verri, Ceo da Bebidas Monte Roraima, aponta uma questão central, "Manter uma indústria competitiva em Roraima significa lidar com custos e prazos que colocam a produção local em desvantagem diante de fabricantes de

outras regiões, pois a distância geográfica afeta o abastecimento de matérias-primas, a aquisição de insumos e até a disponibilidade de peças para máquinas e equipamentos. Quando surge a necessidade de manutenção, por exemplo, o tempo para conseguir determinado componente pode interferir diretamente no funcionamento da produção", considerou.

Além da logística, o empresário destaca as diferenças nas condições tributárias entre os estados. Segundo ele, produtos provenientes de outras regiões, especialmente do Amazonas, chegam a Roraima em condições que dificultam a concorrência para quem fabrica localmente.

O executivo considera essa diferença um dos principais entraves à expansão da indústria. Isso porque os investimentos necessários para modernizar equipamentos, treinar equipes e ampliar a capacidade produtiva precisam ser recuperados por meio das vendas. Quando os custos de operação são elevados e a concorrência pressiona os preços, esse retorno pode demorar mais do que o planejado.

"Se você para de crescer, você para de desenvolver, você para de lançar produtos. O mercado engole você", resume o empresário ao explicar por que a continuidade dos investimentos é essencial para a empresa.

A declaração traduz uma das exigências de empreender em um mercado competitivo, não basta manter as portas abertas. É necessário encontrar condições para continuar evoluindo, mesmo quando cada novo investimento representa um desafio adicional.

O valor de produzir no próprio estado

Se os obstáculos são significativos, a permanência de uma indústria também representa oportunidades para a economia local. Uma operação industrial movimenta diferentes etapas, desde a aquisição de insumos até a distribuição dos produtos. Também demanda profissionais, serviços de apoio e uma estrutura capaz de manter a produção funcionando.

Durante a entrevista, o empresário observa que o consumidor tem demonstrado maior compreensão sobre a importância de valorizar produtos fabricados no próprio estado. Essa escolha ultrapassa a relação entre preço e consumo.

Ao optar por um produto local, o consumidor contribui para sustentar uma cadeia de produção que depende de vendas para manter sua estrutura e viabilizar novos investimentos. É uma relação que envolve empresa, trabalhadores, fornecedores, comerciantes e consumidores.

A valorização da produção regional, entretanto, não elimina as dificuldades de competir com marcas que operam em mercados maiores ou contam com condições tributárias distintas. Por isso, o desafio está em conciliar a preferência do consumidor com a capacidade de oferecer produtos competitivos e manter a rentabilidade necessária à continuidade do negócio.

Uma marca que também carrega memória afetiva

Entre os produtos da empresa, a Tubaína ocupa um espaço particular na relação com os consumidores roraimenses, o refrigerante passou a despertar um apelo emocional associado à memória de quem cresceu consumindo a bebida.

Essa percepção não surgiu, necessariamente, de uma estratégia planejada para transformar o produto em símbolo regional. Segundo Vaneri Verri, a associação foi se construindo ao longo dos anos, à medida que a bebida passou a ser reconhecida pelo público.

Tecnologia e inovação como estratégia de permanência

A modernização é outra frente considerada importante para a continuidade da Bebidas Monte Roraima. A empresa está estruturando projetos para automatizar processos internos e ampliar o uso de tecnologia em diferentes etapas da operação.

Entre as iniciativas em planejamento estão a automatização da paletização, etapa relacionada à organização dos produtos para armazenamento e transporte, e a

utilização de máquinas com inteligência artificial em processos de inspeção e controle de qualidade.

A proposta está alinhada à chamada Indústria 4.0, conceito que envolve a integração de equipamentos, informações e processos para melhorar o acompanhamento da produção, a gestão de estoques e a produtividade.

Novos produtos e canais de venda

A busca por novas oportunidades também passa pela diversificação do portfólio. A Bebidas Monte Roraima prepara o lançamento de uma linha de refrigerantes zero, com previsão de chegada ao mercado no mês de novembro deste ano.

Outra iniciativa é a implantação de uma plataforma de pedidos. Em uma primeira etapa, a ferramenta deverá atender clientes comerciais, como bares, mercados e outros pontos de venda. A intenção é ampliar posteriormente o alcance da plataforma para o consumidor final.

A atuação comercial da Bebidas Monte Roraima também ultrapassa as fronteiras de Roraima. O empresário relata que a empresa mantém uma trajetória de exportação para a Guiana e trabalha no desenvolvimento de produtos destinados especificamente a mercados externos.

Ao mesmo tempo, conta que a companhia interrompeu o atendimento ao mercado amazonense porque deixou de conseguir competir em preço diante das condições tributárias e comerciais encontradas naquele mercado.

Empreender, crescer e permanecer

A trajetória da Bebidas Monte Roraima ajuda a compreender uma dimensão importante do empreendedorismo regional, a permanência no mercado é resultado de um processo contínuo de adaptação.

Em 36 anos de atividade, a empresa consolidou uma estrutura produtiva, construiu relações com consumidores e ao mesmo tempo precisa lidar com custos logísticos, diferenças tributárias, concorrência e a necessidade de investir para acompanhar as mudanças do setor.

Não se trata de uma trajetória sem dificuldades, tampouco de uma realidade exclusiva de uma única empresa. Os desafios descritos pelo empresário fazem parte de uma discussão mais ampla sobre as condições necessárias para desenvolver a indústria em Roraima e ampliar as oportunidades de produção no estado.

Por: **Amanda Teixeira - Falando de Negócios**





Uma indústria moderna que orgulha Roraima

Palla Motors inaugura em Boa Vista

A união da estética automotiva de alto padrão e venda de peças e acessórios off-road em um só endereço. Empresa de Frederico Palla aposta em um modelo que reúne serviços especializados para veículos particulares e comerciais com um portfólio de suspensão, pneus, rodas, amortecedores e acessórios

Foi inaugurada em Boa Vista a Palla Motors, empresa que combina estética automotiva de alto padrão com a comercialização de produtos para performance e personalização de veículos. Instalada na Avenida João Alencar, 1091, no bairro Cauamé, a empresa nasce com a proposta de concentrar, em um único lugar, o cuidado com a aparência e a proteção do veículo e a oferta de itens para quem busca mais desempenho e preparo para uso intenso.

A Palla Motors atende dois perfis de cliente: o proprietário que trata o carro como patrimônio e o empresário que depende de uma frota bem apresentada e bem conservada. Por isso, o portfólio de serviços é dividido em linhas diferenciadas como a Premium e Comercial, com processos e prazos adequados a cada necessidade.



A loja foi apresentada para os convidados, mostrando um ambiente personalizado para as demandas dos que amam cuidar do seu veículo

Serviços

No campo da estética au-



Diego e Frederico prontos para pilotar um negócio inovador em Roraima

tomotiva, a empresa oferece Lavagem Detalhada Premium, Lavagem Detalhada Comercial, Higienização Interna Premium, Polimento Técnico, Polimento Comercial, Vitrificação de Pintura, Aplicação de PPF (película de proteção de pintura) e Aplicação de Insulfilm Premium. Os serviços de proteção, como vitrificação e PPF, respondem a uma demanda crescente de proprietários que querem preservar a pintura e o valor de revenda do veículo.

Produtos

Além dos serviços, a Palla Motors passa a vender suspensão, pneus, rodas, amortecedores e acessórios off-road. A integração entre loja e oficina de estética permite que o cliente resolva, na mesma visita, desde a proteção da pintura até a preparação do veículo para o uso fora de estrada.

Modelo de negócio

Com duas frentes de receita complementares, serviços de estética e venda de produtos, a empresa busca ampliar o ticket médio e fidelizar clientes que, até então, precisavam recorrer a diferentes fornecedores para atender às mesmas demandas.

"Nossa ideia é que o cliente encontre aqui tudo o que o veículo dele precisa, com alto padrão de acabamento e um atendimento em que ele confie. Queremos ser referência em Boa Vista em cuidado e preparação automotiva", afirma Frederico Palla, proprietário da Palla Motors.



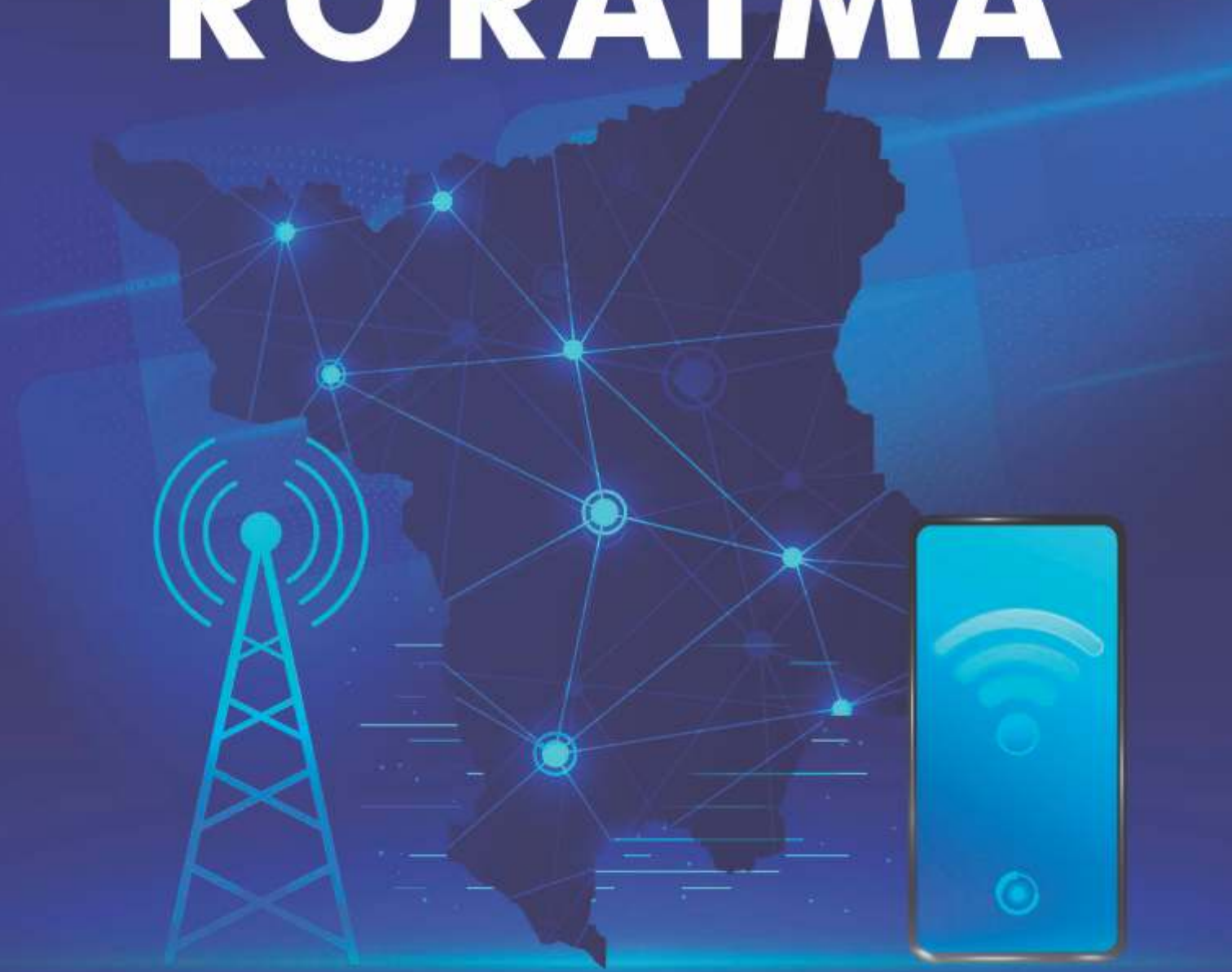
Uma estrutura pensada nos mínimos detalhes para o mercado automotivo



A equipe da Palla Motors pronta para atender você

Vários plataformas um só compromisso:

RORAIMA



Estamos juntos com você para fazer de Roraima um lugar melhor. Assim como você, **somos apaixonados por essa terra.**

Há 43 anos, seguimos conectando vozes, histórias e sonhos em todo o estado

FOLHA BV

WWW.FOLHABV.COM.BR

FOLHA FM

Empreender: o melhor investimento

Reeleita para o seu terceiro mandato e tendo como uma das suas principais bandeiras o empreendedorismo, Catarina falou sobre o futuro de Roraima por essa vertente



Catarina: "É difícil você identificar na classe política quem defenda a geração de emprego, renda e oportunidades como uma grande ação"

Após o primeiro turno das eleições gerais no Brasil, ficou evidente que o Brasil quer a retomada do empreendedorismo e redução do assistencialismo como regra eterna. Sabemos que as pessoas preferem o emprego do que apenas programas sociais e esse recado foi dado nas urnas.

Por esse motivo a Falando de Negócios conversou com a deputada estadual, Catarina Guerra, reeleita para o seu terceiro mandato e uma das maiores defensoras do empreendedorismo no Estado.

Fomos recebido por ela em seu escritório e conversamos sobre essa bandeira que aliada a educação podem mudar os rumos do Brasil.

Falando de Negócios: Catarina, a senhora inicia um terceiro mandato com o empreendedorismo entre suas principais bandeiras. Por que esse tema é tão importante para Roraima?

Catarina Guerra: É o empreendedorismo que pode abrir caminhos para quem deseja conquistar autonomia, gerar renda e construir o próprio futuro. Mas ele também tem uma dimensão coletiva: fortalece a economia local e cria oportunidades. Como já afirmei, "empreendedorismo não é só renda, é transformação social". Precisamos criar condições para que mais pessoas possam transformar ideias e habilidades em negócios sustentáveis.

Falando de Negócios: Donas de casa e mulheres que estão fora do mercado de trabalho também podem empreender?

Catarina Guerra: Sim. Muitas mulheres já têm habilidades, conhecimentos e capacidade de organização que podem se transformar em uma atividade econômica. O desafio é garantir apoio, capacitação e acesso a oportunidades. Sou autora de uma proposta aprovada pela Assembleia que prevê estímulo ao empreendedorismo feminino, desenvolvimento de competências e facilitação do aces-

so a linhas de crédito adequadas para criar, manter e ampliar negócios.

Falando de Negócios: Qual é o primeiro passo para quem tem vontade de empreender, mas ainda não sabe por onde começar?

Catarina Guerra: O primeiro passo é olhar com atenção para o que a pessoa sabe fazer, para as necessidades do lugar onde vive e para quem poderia se interessar pelo produto ou serviço. Depois, é preciso pesquisar, conversar com possíveis clientes e organizar uma ideia inicial. Sonhar é essencial, mas transformar o sonho em negócio pede planejamento. O empreendedor precisa compreender custos, preço, público e condições de produção antes de dar passos maiores.

Falando de Negócios: A qualificação é indispensável para abrir um negócio?

Catarina Guerra: A qualificação ajuda a tomar decisões melhores e a evitar erros que podem comprometer o empreendimento. Não basta aprender uma técnica: também é importante entender de gestão, finanças, divulgação e relacionamento com clientes. A experiência com ações de capacitação mostrou que, além do curso, muita gente precisa de acompanhamento para aplicar o que aprendeu. "A gente fornecia ferramentas, mas notava uma ausência de suporte para quem queria empreender ou se reinserir no mercado".

Falando de Negócios: Como evitar que um sonho grande se transforme em uma dívida difícil de administrar?

Catarina Guerra: É importante dimensionar o negócio de acordo com a realidade de cada pessoa. Começar pequeno pode ser uma decisão inteligente: permite testar o produto, conhecer os clientes, calcular os custos e aprender com a experiência. Antes de buscar crédito ou investir alto, é preciso estimar quanto será necessário, como o dinheiro será usado e de que forma o negócio poderá pagar suas despesas. Crescer com planejamento ajuda a proteger o sonho e quem apostou nele.

Falando de Negócios: Qual é o papel do crédito na criação e no crescimento de pequenos negócios?

Catarina Guerra: O crédito pode ajudar a iniciar ou ampliar uma atividade, mas precisa estar associado a um plano realista. A pessoa deve saber quanto precisa, em que vai investir e como pretende pagar. Também é importante conhecer as condições e comparar alternativas antes de assumir um compromisso. A proposta de estímulo ao empreendedorismo feminino prevê facilitar o acesso das mulheres a linhas de crédito adequadas às etapas de criação, manutenção e expansão dos negócios.

Falando de Negócios: Como garantir que o negócio continue depois da capacitação ou da primeira venda?

Catarina Guerra: A continuidade depende de acompanhamento, orientação e capacidade de adaptação. O empreendedor precisa observar o que os clientes procuram, manter as contas organizadas e reinvestir com prudência. Também precisa de apoio para lidar com desafios como formalização e exigências específicas de cada atividade. O Inovem vem fazendo a diferença na vida de muita gente ao mostrar que é possível empreender e realizar seus sonhos. Precisamos entender que temos que ir além da formalização: "Não queremos apenas formalizar MEIs, mas garantir que esses negócios sejam sustentáveis".

Falando de Negócios: Que conselho a senhora deixa para quem está desempregado, fora do mercado ou adiando o sonho de começar?

Catarina Guerra: Não espere ter todas as respostas para dar o primeiro passo, mas também não confunda coragem com improviso. Comece avaliando suas habilidades, busque qualificação, converse com pessoas que conhecem o setor e organize um plano compatível com seus recursos e o seu negócio. Um negócio pode começar pequeno e crescer com dedicação, aprendizado e boas parcerias. O importante é não desistir do sonho e trabalhar para que ele se torne viável, sustentável e capaz de abrir novas oportunidades. Jamais desista de você e do seu sonho!

Redação Falando de Negócios

O óleo da nossa terra

PRODUZIDO EM RORAIMA

O óleo da nossa terra.

Produzido em Roraima, com a força do nosso campo.

Serra Verde valoriza a produção roraimense e leva à sua mesa a qualidade do óleo de soja feito com dedicação, desenvolvimento e orgulho da nossa terra.

Da nossa terra
Grãos selecionados cultivados no coração de Roraima.

Qualidade que você confia
Óleo de soja puro, leve e versátil para o seu dia a dia.

Orgulho que gera desenvolvimento
Mais produção, mais empregos e mais futuro para nossa gente.



Disponível em **900 mL e 5 L.**

Serra Verde
AGROINDUSTRIAL
Óleo Vegetal e Farelo de Soja


ALGO NOVO
ESTÁ CHEGANDO.
Prepare-se.
Vem ai, mais um produto do
ecossistema Falando de Negócios.
TREINAMENTO • CONSULTORIA
PLANEJAMENTO
FALANDO DE
Negócios
www.falandodenegociosbr.com.br