

Negócios\$ & Oportunidade\$

Publicação da Design Consulting
Núcleo de Editoração e Prospecção
Ano V - Número 022 - Maio/Junho 2019


Design
CONSULTING
Transformação é o espírito do seu negócio



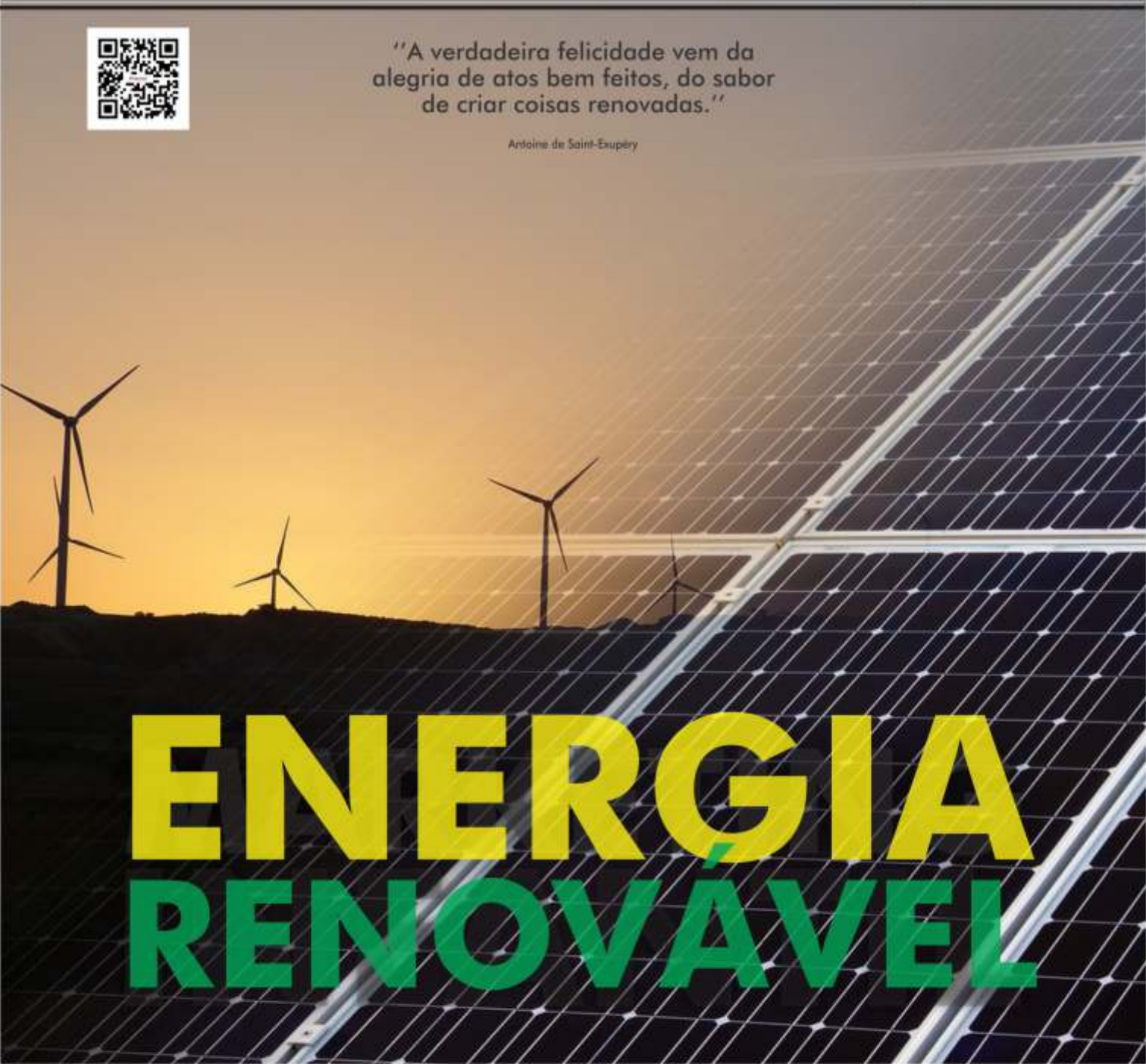
fulviana@negociosopportunidadesbr.com.br

Distribuição Dirigida - Venda Proibida



"A verdadeira felicidade vem da
alegria de atos bem feitos, do sabor
de criar coisas renovadas."

Antoine de Saint-Exupéry



ENERGIA RENOVÁVEL



Marketing Infantil
Estratégias funcionais para
um público decisivo

Pag. 11

Entrevista da Edição
REMÍDIO MONAI
A superação e o otimismo

Pag. 7





PLANTANDO O FUTURO DO NOSSO ESTADO

A **Mahogany** aposta na capacidade agrícola de Roraima e lança uma iniciativa pioneira para a produção de madeira certificada no estado. Trabalho e tecnologia aliados ao que há de melhor da nossa terra.



MAHOGANY
R O R A I M A

Sumário

Negócio\$
& Oportunidade\$

Ano V | Nº 022 | Maio/Junho 2019



- 07** Entrevista da Edição - Remídio Monai
A crença na iniciativa privada



- 11** Mercado
O poder do marketing infantil



- 13** Tecnologia
O poder do WhatsApp como
ferramenta de marketing

- 30** Matéria de Capa
Energia Renovável: uma realidade que vem
colocando o Brasil em destaque



- 27** Cobrança
A importância da estruturação
de um setor de cobrança

- 45** Caso de Sucesso
Fernanda Fialho: um sonho de
criança realizado



E mais...

- Digital Influencer
- Não tem como dar certo
- Miopia de Marketing
- Biomedicina
- Espaço Indústria
- SEBRAE: Espaço do Empreendedor
- Descontra(r)indo

Ano V - Número 022
Maio/Junho 2019



Que a questão de energia em Roraima é um caos, isso não é novidade. Roraima padece do mal de que “um dia vai melhorar” e esquecem que a paciência da população e a visão de investidores tem limite. Com a entrada do governo Bolsonaro, mais uma vez veio a esperança da conclusão do Linhão de Tucuruí, mas que esbarra na disputa entre Funai e IBAMA, além de ser avaliado por pessoas que nunca vieram a Roraima e o pior fazem pré julgamento sobre as necessidades efetivas do Estado. O leilão para instalação de energias alternativas foi realizado, investidores apareceram e existe um “pingo de esperança” para quem aqui nasceu ou escolheu para viver. Promessas, promessas e mais promessas, até quando? Roraima e seu povo estão cansados de tantas promessas, parece que a única utilidade achada pela União para Roraima foi transformá-la em depósito de migrantes em um problema que o povo brasileiro e em especial os de Roraima não tem culpa. **Boa leitura.**

Panorama de Mercado

LOGÍSTICA

A logística allada a mais uma dezena de problema estrutural que o Estado brasileiro não tem capacidade ou melhor competência para resolver e fazem de Roraima o estado do final da linha. Fazemos fronteira com a Venezuela, um mercado com mais de 30 milhões de habitantes, mas que por conta de uma ditadura disfarçada de populismo, não apresenta potenciais confiáveis nas relações comerciais atualmente, claro que numa “possível” recuperação represente um grande mercado. Do outro lado a Guiana Inglesa, com uma população que estagnou em 800 mil habitantes há algumas décadas, mas que descobriu o petróleo, o mesmo produto que tornou a Venezuela um paraiso no passado não muito distante. Com essa descoberta algumas esperanças foram renovadas, como por exemplo, o asfaltamento da estrada que liga Georgetown a Linden, aonde está localizado um porto de águas profundas e reduziria significativamente os custos de frete, haja vista a redução de distância e o encaminhamento das cargas via região do CARICOM. Outro ponto que deve ser observado é que as receitas do país guianense irá aumentar substancialmente o que representará uma grande oportunidade para os produtos roraimenses e da própria Zona Franca de Manaus. A esperança não tem a capacidade sozinha de realização, mas coloca o Estado em um nível de motivação que há muito não era vista.



MIGRAÇÃO

O Brasil está figurando internacionalmente como um país que sabe lidar com a recepção e cuidado aos migrantes, problema esse que não é uma exclusividade do Brasil, mas sim do mundo. O único problema, ainda não percebido, ou melhor ignorado pelas autoridades federais é que deveria haver uma priorização de ações, onde a triste realidade vivida pelos brasileiros nas áreas de saúde, educação, segurança, entre outros possa receber a mesma atenção que hoje é dada aos migrantes venezuelanos. Deixar claro que não sou contra uma boa acolhida aos migrantes, mas devemos receber os de fora, depois que tenhamos cuidados dos que aqui vivem, pagam impostos e entram em várias filas mendigando atendimento, cuja prioridade hoje é do povo venezuelano, trazido pelo caos de um regime perverso e muito parecido com algo que tivemos no Brasil por 13 anos.

CONVULSÃO

Os dados nas áreas de saúde, educação e segurança levou ao colapso o sistema, já cambaleante, de serviços públicos em Roraima. Na saúde temos um Hospital Geral onde 50% dos leitos hoje são ocupados por migrantes. Na educação alunos que tem no idioma uma barreira fazem com que a equipe pedagógica das escolas tenham que desacelerar o ritmo de ensino para não prejudicar o aprendizado dos migrantes. Na segurança, a pacata Boa Vista não é mais a mesma. A entrada de venezuelanos não cessou, o controle é pouco efetivo, doenças já erradicadas entrando livremente, a violência praticada pelos migrantes que não sabem o que fazer e não conseguem vaga nos já super lotados abrigos bancados pelos brasileiros.

INTERESSES

O modelo presidencialista no Brasil já naufragou. A necessidade de aprovar reformas inadiáveis para o Brasil ganham *status* de negociata. É o famoso “jeitinho brasileiro”, se alguém não levar algo a governabilidade estará comprometida. Convenhamos, isso é um jogo de interesse onde a população só é consultada a cada quatro anos para saber quem vai pra Brasília negociar, ou melhor, defender seus interesses em detrimento de mais de 200 milhões de brasileiros que irão ver o Brasil ladeira abaixo, sem freio, sem rumo e destruído.

Negócio\$
& Oportunidade\$

Direção Geral
Weber Negreiros Junior
Gestão Comercial
Núcleo Comercial
Jornalista Responsável
Amanda Teixeira MTB 481 RR
Projeto Gráfico
Design Consulting

Produção Fotográfica
Arquivos | Eduardo Andrade
Produção Gráfica
Núcleo de Impressão
Tiragem
2.000 exemplares
Gráfica
Gráfica Ioris

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

CONFORTO E CHARME NO CORAÇÃO DE



BOA VISTA

RORAIMA: O EXTREMO NORTE DO BRASIL



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



Aipana Plaza
Hotel

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

O otimismo como marca registrada e a busca de conhecimento sempre

Remídio Monai vê na sua história de vida um exemplo de superação e mesmo com todas as dificuldades, acredita num futuro promissor para Roraima e para toda a sua população

A Revista Negócios & Oportunidades resolveu entrevistar um empresário que já passou pela vida política, se decepcionou como a grande maioria da população. Resolveu voltar a tocar seus negócios, ficar mais próximo da família, inserir suas filhas no processo empresarial e a matar vários leões por dia.

Remídio Monai é um empresário que já transitou por cargos públicos sem nunca ter perdido o foco na iniciativa privada. Desbravar a área de transporte de passageiros e de cargas não foi uma das tarefas mais fáceis de sua vida. No início de sua trajetória com um ônibus apenas, tinha em sua cola uma concorrência pesada, muitas vezes desleal, poucos recursos, desconfiança natural do mercado, mas do outro lado uma força de vontade invejável. Daí nasceu a AMATUR, uma empresa genuinamente roraimense que venceu barreiras e ultrapassa fronteiras todos os dias. Hoje, a AMATUR conta com uma frota nova, é tida como uma das melhores empresas da região, tem foco no cliente e busca constantemente a evolução dos seus conceitos.

Remídio Monai Montessi, natural do Paraná, casado, administrador de empresas e pós graduando em Gestão de Negócios pela Fundação Dom Cabral. Empresário no ramo de Transporte Terrestre de Passageiros e de Cargas há 28 anos. Ex-deputado Estadual por duas legislaturas e o



Remídio acredita que Roraima está vivendo um momento excepcional, mas que as ações devem ter um planejamento adequado para que os investimentos cheguem a Roraima e se tornem realidades vitoriosas para todos.

terceiro mais votado de 2007 a 2014, e ex-deputado federal, o terceiro mais votado no pleito de 2014.

N&O - O que é ser empresário em Roraima?

É um grande desafio, ainda maior em Roraima do que em outros estados, por estarmos distantes geograficamente dos grandes centros, por não possuímos energia adequada e confiável e meios de transportes muito limitados. É um sacerdócio conviver sempre nesta expectativa por um futuro melhor. Mas sou otimista e

acredito que esse futuro chegará em breve.

N&O - Como é trabalhar há tantos anos em Roraima e continuar a ver o Estado dizendo que "ainda estar tudo por fazer"?

Não costumo olhar para as dificuldades, olho sempre para o futuro com bons pensamentos e trabalho duro. Entendo que se houvesse união de toda a classe política e empresarial já teríamos conseguido avançar em temas cruciais ao nosso desenvolvimento, como o incremento da infraestrutura que envolve segu-

REMÍDIO MONAI

Entrevista da Edição

rança energética, melhoria dos trechos de ligação via terrestre com outros estados, como a continuação da BR 210, integrando Roraima ao Pará. A desobstrução da rodovia 174, com a substituição das correntes por um posto de fiscalização da Polícia Rodoviária Federal. Além disso, a conclusão Zoneamento Ecológico Econômico (ZEE), que deveria ser uma das prioridades do governo para alavancar o desenvolvimento do estado e se arrasta há anos. Nossa esperança é que a sua conclusão ZEE possibilite uma maior segurança jurídica dos produtores, e assim atraia novos investimentos que possam transformar Roraima em um grande polo produtivo nacional.

N&O - Você acredita que o Estado sairá desse marasmo e transformará potencialidade em realidade de verdade?

Acredito sim, apesar de estarmos vivendo um período excepcional, o Estado de Roraima encontrará equilíbrio com a chegada do linhão de Tucuruí, com a regularização fundiária, onde haverá crescimento no agronegócio e ainda com o crescimento da Guiana, levará ao crescimento do comércio local em Roraima. Por isso, continuo trabalhando e empreendendo todos os dias. Precisamos aproveitar esta posição estratégica e criar novas oportunidades de negócios com o Caribe e os países do Atlântico Norte.

N&O - A que você credita a chegada de tantos empresários interessados em Roraima?

Roraima possui muitas terras com preços acessíveis, além de atrativos como, a integração lavradora, o acesso rápido ao mercado

e a produção na entressafra brasileira. Com isso muitos empresários têm se interessado em investir em comprar para reserva de mercado.

N&O - Qual o motivo dessa escala de interesse não ser acompanhada pela escala de criação de novos negócios?

Porque ainda estão em planejamentos aguardando o momento adequado para no futuro produzir.

N&O - Você já exerceu cargo Público, teve seu trabalho reconhecido pela população, mas diferente da grande maioria por que optou por voltar a tocar seus negócios?

Decepção com a política, com a falta de um pensamento de nação, com foco nos interesses da coletividade e do bem comum. A inércia do sistema político brasileiro e a falta de união me desmotivaram a continuar. Dessa forma, recuei e voltei a empreender e cuidar de meus negócios mais de perto. Exerci dois mandatos de Deputado Estadual e um de Deputado Federal, esse último com uma votação expressiva, e teria chances reais de chegar à reeleição com a base que construí, essa que devo minha caminhada política. A decisão de voltar a tocar os meus negócios foi para estar mais próximo da minha família, e dar uma oxigenação nas empresas e inserir minhas filhas nos negócios.

N&O - O Brasil colocou todas as suas esperanças fixas no governo Bolsonaro, mas vemos que a paciência da população ficou muito curta. O senhor acredita que a esperança devia ter um pouco mais de sobrevida ou a população cansou?

Acredito que a esperança deve ser mantida, pois não se muda um

país em pouco tempo e não tem um salvador da pátria, a mudança parte da população que está cansada sim, mas esse cansaço os farão repensar cada vez mais nas escolhas políticas.

N&O - O senhor está à frente da Câmara de Comercio Brasil e Guiana e voltou a ganhar a mídia o desejo de asfaltamento de Georgetown a cidade de Lethen, só que dessa vez como o desejo do governo Guianense. Na prática o que representará isso para o Brasil em especial para Roraima?

O governo guianense sempre teve interesse na pavimentação dessa estrada, mas não tinha condições financeiras para tocar um empreendimento deste porte. Nesse momento, com a possibilidade de exploração de petróleo a Guiana se ver em condições de investir, principalmente, em estradas que ligaram o país com os demais. Com essa estrada, o Brasil poderá exportar e importar produtos e serviços, criando novas alternativas de negócios. A integração terrestre de Boa Vista a Georgetown fomentará a geração de emprego, o fortalecimento do comércio, cultura e turismo em nosso estado.

N&O - Qual a saída ou saídas para Roraima? Vale salientar que essa pergunta vem há anos se repetindo. Iremos ficar perdidos mesmo frente a tanto potencial?

Sempre há uma saída para quem quer trabalhar, por isso os empresários de fora já estão por aqui, investindo porque acreditam no nosso estado. Isso vale também à população acreditar, arregaçar as mangas, se qualificar e trabalhar sem esperar pelo governo. Acredito que ainda falta uma visão de futuro, vontade para empreender e sair da zona de conforto.

Entrevista da Edição

REMÍDIO MONAI

Nosso estado precisa quebrar essa dependência econômica da União.

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

Devemos deixar de dar ouvidos para a crise e dificuldades, elas sempre irão existir, pois são nas crises que as oportunidades surgem. Por isso, sempre reforço que a autoconfiança, perseverança, determinação e comprometimento são condições necessárias para o sucesso de um novo empreendedor, diante destes desafios socioeconômicos atuais.

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

Sim o Brasil é um país repleto de pessoas capacitadas e batalhadoras, e o caminho para dias melhores é o trabalho, com a conscientização de que só o povo poderá mudar um país.

Roraima é o meu estado de coração e vislumbro um futuro repleto de novas possibilidades. Apesar de vivermos um tempo conturbado, ele entrará nesse almejado ciclo de crescimento, e como tenho falado, o povo precisa buscar sua independência e descobrir a força que tem.

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

Ser determinado em tudo que fizer, sempre acreditando que Deus nos colocará a frente dos desafios porque nós somos capazes de superá-los.

Quero deixar aqui o meu exemplo: descobri um câncer em 2017, e acreditei que o venceria e venci com a graça de Deus.

Saí da política mesmo com chances reais de uma reeleição para estar mais perto do meu bem maior, minha família, retomei meus negócios e já consegui expandir para Porto Velho e Manaus e em andamento para outros estados.

E com a necessidade de novos aprendizados, estou estudando novamente, me especializando em Gestão de Negócios, pois é necessário acompanhar a evolução do mercado.

Reativei a Câmara de Comércio Brasil/Guiana acreditando que teremos um futuro promissor.



[illegible]

RUA ANTÔNIO AUGUSTO MARTINS, 52 – SÃO FRANCISCO
(95) 3621 7200 • (95) 98407 3724 Atendimento
 via WhatsApp



claretiano.edu.br

**Confira também, os cursos
de 2ª Graduação
e Pós-graduação.**



Claretiano
CENTRO UNIVERSITÁRIO



A photograph of three children, two boys and one girl, sitting together and looking intently at a tablet computer. The boy on the left is wearing a green shirt, the boy in the middle is wearing a blue shirt, and the girl on the right is wearing a light blue shirt. They are in a brightly lit room, possibly a classroom or play area, with shelves and toys visible in the background.

MARKETING PARA CRIANÇAS

No viés acadêmico é possível encontrar pouquíssimos estudos referentes à temática de marketing infantil. Ainda não sei quais motivos para tal lacuna do universo literário. No viés corporativo podemos encontrar uma extensa variedade de propagandas voltadas ao público infantil. As publicidades variam de Ben 10 à Max Steel e ficamos “maravilhados”, assim como, as crianças com as habilidades e poderes dos personagens tanto nos desenhos como nas propagandas.

Em relação a esse contexto, alguns autores destacam que o marketing para o público infantil está voltado a uma animação que está em alta na mídia, contribuindo assim, para a criança sonhar com aquele mundo imaginário. Destarte, a criança terá seu desejo realizado a partir da compra do brinquedo (seus pais compram). Grosso modo, pode-se identificar que as empresas buscam atingir o aspecto intangível e fantasioso do universo infantil.

Outro ponto a ser destacado está na especialidade das agências de

publicidade nas criações de personagens e histórias que são utilizadas como estratégias de marketing de grandes empresas a fim de atingir o público infantil. Além disso, essas organizações buscam nas ações de marketing atingir os aspectos: emocional, social e cognitivo das crianças. É notório que os especialistas de marketing direcionam as ações para as emoções (amor, tristeza, felicidade, etc.) do público infantil.

Sob o aspecto negativo do marketing infantil, o filósofo de Harvard Michael Sandel destaca que a onda de publicidade nas escolas americanas reflete ao poder de influência das crianças nas despesas da família. O autor faz uma crítica às escolas americanas em relação aos gastos referentes a milhões em publicidade voltada para crianças. O autor enfatiza ainda que os profissionais de marketing trabalham agres-



sivamente para alcançá-las. Diante da assertiva, pode-se inferir que o marketing infantil visa ações de cunho comercial, já a educação tem como objetivo lecionar e preparar os cidadãos para a prática profissional. Talvez, não seria interessante a utilização de publicidade comercial no currículo escolar (livros, apostilas e cadernos).

De forma geral, caro leitor, o público infantil está inserido na era do consumo, e as empresas e os profissionais de marketing buscam de todas as formas conhecerem esse segmento de mercado. O problema da temática de marketing infantil pode estar associado a falta de ética a ele associado. Quem carrega esta tese é a pesquisadora portuguesa Mônica Alves no estudo intitulado Marketing infantil: um estudo sobre a influência da publicidade televisiva nas crianças. A autora conclui que os pais das crianças

não querem que seus filhos sejam "estudados". A autora esclarece ainda que a família e a escola deem assistência e esclarecimentos às crianças a partir da interpretação das mensagens publicitárias que são veiculadas na TV. Falar de interpretação de mensagens publicitárias é outro desafio aos pais, amigos e professores. Apesar do "mercado infantil" ser um item significativo e de forte tendência de crescimento, hipoteticamente, crianças (até 10 anos de idade) não dispõem de capacidade para avaliar e distinguir o que é certo ou errado.

Nas aulas de administração tive a oportunidade de estudar com o Prof. Hans da disciplina de Marketing, e a cada aula ele mencionava que não existem "pessoas boas" no mercado, a sua frase preferida era: "O mercado é lobo". Sendo assim, as empresas (privadas, ONGs etc.) têm como objetivo central o lucro das suas

transações. Por outro lado, indago, se o mercado é lobo, então vale tudo para conquistar o público infantil? E essas ações publicitárias não podem ser consideradas danosas para as crianças? Os produtos e serviços oferecidos pelas marcas buscam o desenvolvimento intelectual e motor das crianças?

Tanto as pesquisas como as estratégias de marketing infantil necessitam ser debatidas na sociedade. Grosso modo, a "ética" é o principal aspecto debatido nessas estratégias, pois, as crianças não possuem discernimento de um adulto para validar ou não uma propaganda. Em suma, o assunto é vasto e polêmico. Deixo para o leitor tomar as suas próprias decisões.

Por: Administradores.com
Lucas Almeida





WHATSAPP MARKETING

Entenda como o aplicativo pode ser um aliado da sua empresa.

No Brasil, o aplicativo de mensagens Whatsapp conta com aproximadamente 120 milhões de usuários ativos por mês, o que equivale a 57% da população. É um número expressivo, ainda mais quando comparado a quantidade de usuários em todo mundo - que corresponde a cerca de 1,5 bilhões.

Tamanho popularidade faz do app um excelente canal para que uma empresa mantenha contato com o cliente, reforce sua comunicação ou divulgue uma promoção. Por isso, separamos estas 4 estratégias de WhatsApp marketing para você colocar em prática.

1. Instale o WhatsApp Business

O WhatsApp Business é uma versão com recursos mais voltados para o uso comercial quando comparada ao WhatsApp Messenger — o tradicional. A lista de funcionalidades inclui:

- Perfil com descrição, horários, endereço, site e e-mail do seu negócio;
- Possibilidade de usar um atalho para responder a mensagem com mais agilidade;
- opção de deixar uma mensa-

gem de ausência para que o cliente saiba quando você estará disponível.

É possível usar o WhatsApp Messenger e o WhatsApp Business no mesmo aparelho. Mas é importante lembrar que cada um precisa estar vinculado a um número de telefone celular diferente.

2. Preste atendimento via WhatsApp

Disponibilizar um canal de atendimento via WhatsApp é uma oportunidade de conquistar o cliente que prefere a praticidade da troca de mensagens ao uso do telefone ou e-mail. Para se ter uma ideia, segundo uma pesquisa encomendada pelo Facebook, 61% dos



O WhatsApp tem sido uma das grandes ferramentas no mundo dos negócios



entrevistados afirmam que o jeito mais fácil e conveniente de contatar uma empresa é por meio de mensagens.

Tenha em mente, entretanto, que a pessoa que procura tirar uma dúvida ou resolver alguma questão via WhatsApp espera uma resposta rápida da empresa. Logo, para obter o melhor resultado, o ideal é avaliar a contratação de um profissional ou time dedicado a essa função.

3. Envie promoções exclusivas

Além de canal de atendimento, o WhatsApp pode funcionar como uma ferramenta para impulsionar as vendas. Uma forma de fazer isso é enviar uma oferta ou cupom de desconto exclusivo para o cliente que se cadastrar com essa finalidade.

Vale destacar que o envio constante de mensagens indesejadas

gera frustração, podendo contribuir para manchar a sua marca. Sendo assim, certifique-se de encaminhar esse tipo de promoção apenas para o consumidor que solicitou o recebimento.

4. Divulgue novidades da sua empresa

Outra estratégia interessante de WhatsApp marketing é a divulgação de um novo produto ou serviço. Além de espalhar a informação, você pode convidar aquele cliente mais fiel para o evento de lançamento, ou dar prioridade de compra para quem já está cadastrado na sua lista.

Percebemos que as ações de WhatsApp marketing são favoráveis ao negócio que pretende alavancar as vendas e ainda manter um bom relacionamento com o cliente. Comece a usar o aplicativo com foco nesse objetivo e veja o ótimo aliado que sua empresa vai ganhar!



Loja virtual de lingerie, camisolas e sex shop.



@apogeu_norte



Apogeu Norte



Brasil: difícil dar certo

Um país que a gente cansa de saber das mazelas que o levam a ser - e nunca deixar de ser - “o país do futuro” mas que insiste em adotar práticas cansativas, repetitivas e pouco republicanas.

Por: Weber Negreiros Junior*

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

Quero começar nosso bate papo deixando claro que minhas colocações independem de quem ocupa o cargo maior da nação nesse momento, até porque o que vou relatar já se eterniza no Brasil, acredito que desde de sua descoberta. O Brasil, um país que sempre foi acostumado a querer levar vantagem em tudo e conseguiu estender essa cultura para o seu povo.

Falar que o Brasil é um país rico, promissor, de gente batalhadora e um futuro brilhante pela frente, se tornou um discurso vazio, chato e repetitivo. Parece que vivemos eternamente de discursos motivacionais saídos da boca de quem interessa ver o país imerso no caos, discursos de esperança falsa, mediocre e que são o oposto do que praticam. Isso mesmo, tem gente que lucra com a desgraça de milhões.

Vamos ver como é fácil entender esse posicionamento, vejamos:

1. O Brasil é um dos países com maior nível de burocracia para abrir e mais ainda para fechar uma empresa. Parece que empreender, gerar emprego e renda no Brasil é crime;

2. O brasileiro é o povo que paga uma das maiores cargas tributárias do mundo, para sustentar uma estrutura pública de mordomias gigantesca e totalmente ineficiente;

3. As leis que regem as empresas no Brasil são feitas por uma grande

maioria de parlamentares que nunca viu uma folha de pagamento, um DARF, um DAM ou uma DAE e mesmo assim acha que os empresários brasileiros estão ganhando muito, que se trata de uma classe corrupta e não comprometida com o futuro do Brasil;

4. O Brasil virou o país dos direitos e esqueceu que deve existir a racionalidade e não esquecer dos deveres. Querem um exemplo: A empresa contrata um colaborador e põe no processo de experiência por 90 dias, nos quais o colaborador mais parece uma máquina de trabalho, mas passado a experiência você começa a notar que todo aquele empenho era só para garantir a sua permanência e passar a gozar de uma estabilidade que custe caro ao empregador a sua demissão;

5. Falando ainda de empregabilidade, vemos que pessoas ao serem demitidas correm para dar entrada em seu seguro desemprego e paralelo a isso estão correndo atrás de uma nova oportunidade. Seria totalmente normal, se ao conseguir um novo emprego comunicasse a Caixa Econômica para que fosse suspendendo o benefício, mas o que acontece é que a pessoas “espertamente” pede ao novo empregador que não assine a sua carteira para poder receber o seguro e o novo salário simultaneamente;

6. O poder público, movido pelo dinheiro dos impostos, tem um poder quase que divino sobre o pobre cidadão. Temos como exemplos os impostos que pagamos de uma forma

ou de outra na compra de bens ou serviços, na nossa folha de pagamento, fora isso ainda temos o leão para morder mais um pouco. Por uma impossibilidade, algum cidadão não tem o dinheiro para fazer a quitação do imposto devido, automaticamente já incide sobre o DARF uma multa de 10%. Mas fazendo o caminho inverso, um empresário presta serviço ao poder público, entrega, é validado por quem recebe o serviço e sua nota é atestada. Pagamento? Na maioria das vezes e com raríssimas exceções, o pagamento é feito quando o gestor público quer. Mas o direito a correção dos valores com multa, juros não é o mesmo, ou seja, independente de quando receber o um real de janeiro de 2019 será o mesmo de janeiro de 2050, justo né?

7. Agora tem uma que esclarece o porque do Brasil está no “porão do fundo do poço”. A política do “toma lá dá cá” passou a ser tratado como normal, já temos até parte da população apoiando e dizendo que “só negociando é que conseguimos governabilidade”. Me desculpem mas esse pensamento é difícil engolir. Negociar o que? Além de salários fora da realidade “interplanetária”, verbas disso, daquilo, planos de saúde eternos, aposentadorias especiais, ainda falam em negociação? Será que o Brasil admitiu ser o país da falta de “vergonha na cara”. Pois fingimos que elegemos quem queremos, mais no fundo trocamos nosso voto por cesta básica, telhas, cimento e outras migalhas mais. Eu pergunto a você: **Tem como o Brasil dar certo?**

* Coach, Consultor Empresarial e Conferencista

O ATENDIMENTO DO SEBRAE É UM BOM NEGÓCIO



0800 570 0800

Agende já
seu atendimento!



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

Pra mais informações
acesse nosso portal!



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

Faça-nos uma visita!

CENTRAL DE ATENDIMENTO
0800 570 0800

Dias úteis de 8h às 20h
www.sebrae.com.br/uf/roraima

AGÊNCIA DE NOTÍCIAS
www.rr.agenciasebrae.com.br





MAGO DOS CÍLIOS

Profissional vence auto preconceito e se redescobre profissionalmente

Ho Chi Mim Souza, conhecido como o Mago dos Cílios é o único homem em Roraima que atua na área de design de sobrancelhas e é legalizado para capacitar outras pessoas. Tudo começou em um momento de dificuldade. O profissional sofreu um acidente, passou mais de 30 dias deitado, dependendo da esposa para tudo, na época trabalhava como taxista.

Um dia assistindo a um programa de televisão conheceu sobre o método de marcação do olhar, aprendeu ali a base da profissão que mudaria a carreira dele. Uma mudança de dentro pra fora, primeiro ele venceu o próprio preconceito.

Maranhense assumido, achava que a área da beleza era para mulheres e “cabra macho” do Nordeste não podia ser visto desenhando uma sobrancelha. Por isso ele começou a atender os familiares e ameaçava não fazer mais se alguém revelasse o segredo.

Mas a facilidade que o mago percebia era na verdade um dom, que não podia ser escondido. A esposa, Maria da Conceição, sempre o incentivava para que ele se especializasse e comentava sobre cursos do segmento. “Depois de quase três anos resolvi fazer, venci meu machismo, resolvi

enfrentar a sociedade e os comentários”, disse.

O profissional conta que na sala de aula ele sempre era o único homem, em cada curso que fazia. Boa Vista não era o limite. Para se tornar o Mago dos Cílios ele percorreu por outros estados brasileiros e se aprofundou em diversas técnicas e hoje é instrutor credenciado a certificar nacional e internacionalmente.

“Ao fim das minhas palestras, cursos, sempre as alunas comentam que nunca viram um homem nesta área do embelezamento do olhar, mas isso não é mais preocupação para mim. Foi um investimento que deu certo, sempre a mulher quer estar

bem arrumada. Já vi gente sem dinheiro para voltar para casa, mas com o tufinho em dias”, brincou.

No início, há quatro anos, ele participava de ações sociais, as pessoas levavam o material e ele aplicava tudo gratuito e assim conquistou os primeiros clientes, em seguida foi contratado para ministrar cursos por uma instituição de ensino e os convites pelo Brasil foram surgindo para formar profissionais.

Dameres Souza, de 18 anos de idade, mora no Município de Rorainópolis, localizado a 290 quilômetros de Boa Vista. Ela trabalha por conta própria desde o início deste ano. Passou seis dias na capital para parti-



Ho Chi Mim Souza, conhecido como o Mago dos Cílios, venceu o próprio preconceito



As participantes dos cursos se sentem motivadas pela metodologia e o atendimento realizado pelo Mago dos Cílios

cipar de um curso com o Mago dos Cílios e revelou entusiasmo com as novas técnicas.

“Em um dia de aula aprendi muito mais do que quando participei de outros cursos. Com sala cheia, o instrutor muitas vezes não acompanhava nosso aprendizado. Estou animada para colocar em prática e me sinto até mais segura”.

Neurilenes Franco de Souza, trabalha na área da saúde, mas quer ter uma renda extra e procurou o mago para se certificar, passou pelo módulo de iniciante. “Se eu gostar do curso, quem sabe mudo de ramo”, disse.

Ho Chi Mim Souza recebeu convite para atuar fora do país e revela que está estudando a possibilidade.

Por: Amanda Teixeira

Boa Vista agora tem excelência em Manipulação



MEDICAMENTOS
PARA TODAS AS
ESPECIALIDADES



30 ANOS
DE QUALIDADE
E CONFIANÇA



MELHOR
PREÇO



A DOSE
PERSONALIZADA
PARA VOCÊ

Pharmapele

Farmácia de Manipulação

Sonho da maternidade impulsiona empreendedorismo virtual

A chegada da filha deu motivos de sobra para empreender

Digital influencer, empresária, jornalista, esposa, filha e finalmente mãe. Sonja Chacon nem sabia ainda o que era o mundo, mas já queria ser mãe aos 8 anos de idade. Cresceu e o sonho se tornava cada vez mais forte.

Como jornalista imaginava a dificuldade que seria quando tivesse que se dedicar para o filho, trabalhar aos fins de semana e feriados. Por isso pensava em ter um próprio negócio para conciliar melhor a dupla jornada. Casou, atuou como jornalista e se deparou com mais uma rede social que surgia, o Instagram, ferramenta que mudaria a carreira da jornalista. Em 2013 ela começou a alimentar perfis não pessoais sobre moda, alcançou muitos seguidores e ninguém sabia que ela administrava a página.

Em meio a isso veio a tão desejada gravidez, sonhando com cada detalhe, fez uma conta com a temática maternidade, porém com apenas oito semanas de gestação o sonho fora interrompido por um aborto espontâneo. O pior aconteceu logo depois que precisou aguardar um ano sem poder engravidar, pois foi diagnosticada com o vírus Zika, responsável por defeitos congêneres em bebês.

A página que criou sobre maternidade ela resolveu manter,

nesta época chegou a perder uma das contas com mais de 20 mil seguidores, o que resultou em prejuízo, uma queda em parcerias, mas nada desanimava Sonja. Criou outro perfil e um dia foi surpreendida por um convite de um shopping da cidade, por ser a responsável a levar mais seguidores para a página.

E então venceu a vergonha e saiu do anonimato, investiu no perfil pessoal, que conta hoje com mais de 200 mil seguidores, possíveis clientes, os quais são meio para que ela tenha credibilidade e sucesso como influencer.

"Nunca trabalhei para ser famosa ou conhecida, eu só queria um negócio que pudesse conciliar o trabalho e a maternidade", disse Sonja.

Passado o período da doença, enfrentava a vida como tentante. A cada mês esperava o atraso da menstruação, acompanhava período fértil, fazia exames, cuidava da saúde, com vitaminas preparatórias para o corpo, dieta, exercício físico e por quase um ano sem o positivo, ela desistiu. "Pensei que não era a hora, pinte o cabelo, marquei depilação, químicas que não podem para uma tentante, queria um tempo sem aquela ansio-



A filha é uma das suas maiores inspirações



sidade”.

E ela ressalta que foi quando Deus mostrou que o tempo dEle havia chegado, em outubro de 2017 a menina que almejava ser mãe descobriu estar grávida. Inevitavelmente o assunto das postagens mudou e quando a pequena Liz nasceu, nascia também uma nova digital. Sonja descobriu o segmento família, mãe e humor na internet.

Foi o divisor de águas da profissional. Com posts criativos, um deles chamou a atenção da atriz global Deborah Secco, que reproduziu nas redes sociais um vídeo da página da digital. O post ganhou visibilidade e outros famosos compartilharam.

Na conta profissional, a digital influencer mostra a maternidade real, com imagens simples, com roupa de dormir, às vezes sem maquiagem, descabelada, lavando e cozinhando com a criança no colo, fala sobre as críticas que as mães de primeira viagem recebem, a insegurança e assim conquista pessoas como seguidores Brasil afora. A conta comercial de Sonja é nacional, com maior público em Roraima.

“Tenho quatro perfis, entre assuntos gerais de mãe e filho, humor e a conta da Liz. Eu trabalhei para alcançar as parcerias que tenho, dedico quase 24 horas para fazer o melhor para as empresas que anuncio e sou realizada como mãe. Existem dificuldades, mas sou feliz com minha filha e esposo”, revelou.

..... Momentos de descontração com a filha

O Sebrae Roraima também está nas redes sociais!

ⓕ Sebrae Roraima
Ⓜ @sebraeroraima

Saiba tudo em primeira mão!

- CURSOS
- Palestras
- PROMOÇÕES

#EmpreendaComSebrae
#TôComSebrae

Qual é o **Segredo** do bom atendimento

Você já foi em uma loja e se sentiu mal com o atendimento recebido ou saiu de um restaurante sem ao menos comer por desistir de esperar? Agora você, empresário, se coloque no lugar do seu cliente. Ele está satisfeito, ele volta a comprar seu produto ou serviço, o que você tem a mais do que o concorrente?

Pessoas são diferentes, possuem gostos diferentes e dependendo do dia podem estar de bom humor ou não. Então nosso consultor empresarial e conferencista da Negócios & Oportunidades, Weber Negreiros, falou da importância de investir na imagem da empresa, no corpo profissional e no treinamento dos Colaboradores.

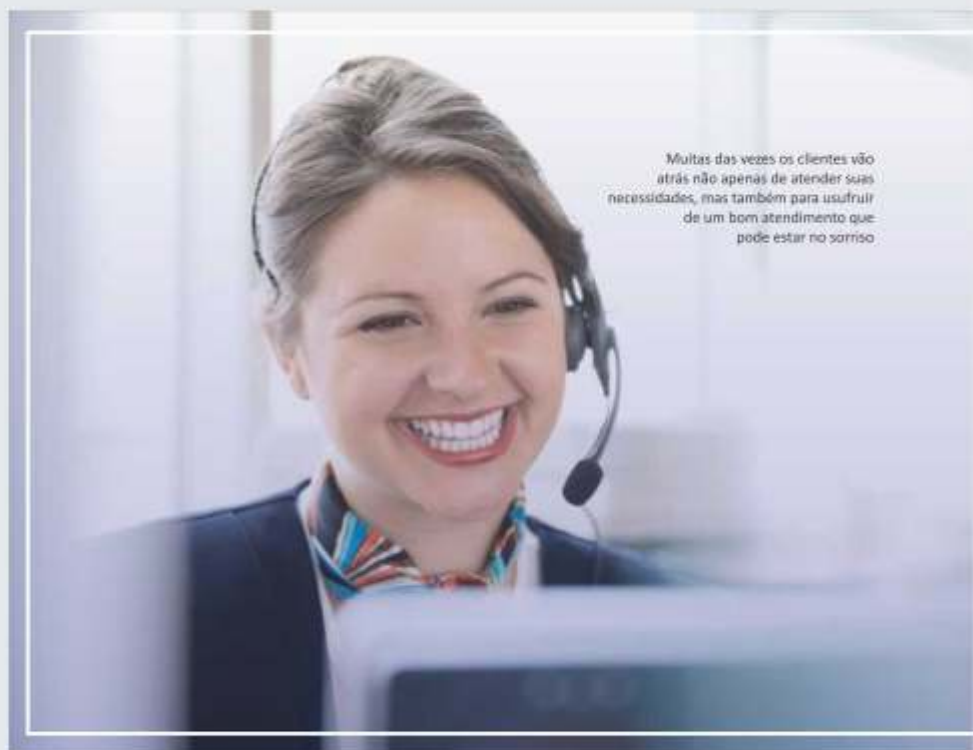
Mesmo com toda a tecnologia que temos hoje o treinamento para tratar diariamente com o público é uma ferramenta valiosa, que nem sempre pode ser substituída por vídeo aulas ou palestras à distância. Weber Negreiros afirma que o gestor quer diagnosticar os pontos fortes e fracos, quer explicação sobre a dificuldade, quer ouvir sugestões de melhorias, soluções criativas, e para isso nada

melhor que uma conversa olho no olho.

Um ponto destacado ainda é que o bom atendimento nunca será substituído por promoções, brindes ou sorteios. São atrativos para uma marca, mas o que conquista o cliente é o simples. Um bom dia! mostrar interesse na necessidade do consumidor,

deixa-lo confortável no ambiente, mesmo que não tenha o que ele deseja, além de mostrar outras opções, agradecer pela procura, mesmo que naquele momento não tenha consumido.

O colaborador que não estiver alinhado com a política da empresa e objetivos de crescimento



Muitas das vezes os clientes vão atrás não apenas de atender suas necessidades, mas também para usufruir de um bom atendimento que pode estar no sorriso

pode se tornar um impedimento ao sucesso do negócio em questão. As boas empresas não cultivam colaboradores que só focam no salário fim do mês, mas sim naqueles que querem resultado e gostam do que fazem.

Qualidade, trabalho em equipe, competitividade saudável, bom comportamento na empresa e saber separar o pessoal do profissional são quesitos indispensáveis para quem deseja agradar aos clientes.

O consultor diz que não existe uma bula de remédio, quem conhece o negócio é o dono dele, mas o serviço profissional de uma consultoria pode

ajudar o empresário a diagnosticar uma falha.

“Quando o gestor deixa de investir no colaborador ele deixa de investir na marca dele, se os trabalhadores estão contentes com a empresa eles vão expressar e passar isso a quem é atendido”.

A Design trabalha por demanda, dependendo de cada empresa faz um diagnóstico específico, atua com a comunicação visual, redesenho da marca e já levou este trabalho para grandes metrô-poles. Belo Horizonte, São Paulo, Goiás, Amazonas, Florianópolis são alguns estados.

Para aqueles que querem uma repaginada na marca ou avaliação do desenvolvimento no mercado a Design Consulting fornece esta consultoria, trabalha juntamente com os colaboradores por meio de palestras, didáticas criativas e análise junto aos gestores na busca de soluções criativas e que tragam a empresa o resgate da política do “Todos ganham” e deixando de lado o egoísmo e a falta de foco.

Por: Amanda Teixeira



MIOPIA DE MARKETING

Os negócios passam por fases e ambientes ambíguos constantemente, exigindo do empreendedor fontes de conhecimentos e atitudes para manter sua competitividade no mercado. A boa leitura dos cenários e das tendências mercadológicas permitem aos líderes um respaldo maior em suas tomadas de decisões nas implantações de ações estratégicas. Uma destas ações se diz respeito ao marketing. A palavra é inglesa, significa, market-mercado, ing-movimento. Ou seja, marketing é o “mercado em movimento”.

A amplitude do conceito de “mercado” posiciona a prática do marketing a todas as ações que podem promover uma relação de trocas e gerar valor satisfatório como o comércio de bens e serviços, eventos, propriedades, pessoas, organizações (ONGs, religiosas, pública e privadas), e-commerce, lugares, experiências, marcas, etc. A American Marketing Association recentemente definiu o termo como uma função organizacional, e uma série de processos para a criação, comunicação, entrega de

valor para clientes, e para a gerência de relacionamentos com eles de forma que beneficie a organização e seus stakeholders (público estratégico). Ao comparar o conceito e a aplicação do marketing com o discurso e diálogos corriqueiros no meio organizacional percebemos uma inferiorização da relevância desta ciência administrativa estratégica.

Cotidianamente alguns defendem por exemplo que um designer gráfico quando cria um pôster, ou uma peça publicitária, ele fez “o marketing digital”. Ou se um fotógrafo faz a de imagens de um evento, alguém diz que ele tá fazendo “o marketing” do evento. Se um profissional realiza a filmagem, a mesma coisa. Outra pessoa faz uma matéria jornalística, e se defende fez-se “o marketing”. Alguém posta ou publica qualquer coisa, sem critérios associativos e ferramentas que potencialize o branding (gestão de marcas) nas redes sociais atraindo centenas de seguidores ou visualizações e muitos dizem: - estamos fazendo “o marketing digital, a nova onda do momento.

Entendamos o seguinte: as atividades segmentadas ligadas ao marketing são parte dele, não ele completamente. Imaginemos a ponta de um iceberg. A estrutura visível é o que se vê mais fortemente. Enquanto, abaixo dele existe uma estrutura que sustenta a ponta visível ao qual é maior, sólida e mais ampla. É o que acontece com as atividades segmentadas ligadas ao marketing. São partes dele, não ele completamente. As atividades de marketing são dinâmicas e consequentemente segmentada de bons profissionais que se especializam em áreas distintas mais fortemente, como serviços, varejo, e-commerce, digital, imobiliária, político, dentre outros mais. As competências essenciais para atuar como profissional ou empreendedor que realiza marketing precisará desenvolver é ter uma visão sistêmica da organização e dos processos que o envolvem, incluindo as atividades de cunho tático (Supervisão, gerência e relacionamento) e operacional (ação). Isso contribui para otimizar a implantação de variadas formas de gerar valor a clientes e a organização, e com



isso tornar a venda supérflua. A prática positiva e eficiente do marketing holisticamente (ações interligadas uma com as outras) corrobora com a era 4.0 da economia, a economia da experiência, onde os consumidores esperam muito mais que serviços e produtos das empresas: eles desejam se relacionar com elas, saber o que elas defendem, o que elas inspiram, qual a sua relação com a sociedade porque elas fazem parte de suas vidas.

Se a busca pela geração de valor pode cativar ainda mais os consumidores e proporcionar uma diferenciação no mercado tão competitivo, a inovação passa a ser um grande fator de competitividade. E nesta “vibe” fazer o bom marketing nos instiga a buscar novidades, tendências, maior atenção a ética e as leis, formas diferentes de veiculações e publicações, criatividade, excelência organizacional, mais prática de estudo de campo, mais critério no planeja-

mento estratégico, um conhecimento mais apurado do que os relatórios e as estatísticas produzem, a aplicação da inteligência artificial nos negócios, a melhor eficiência e eficácia nos processos principalmente neste tempo que a regra é fazer mais com menos ou simplificar para ter velocidade e eficiência. É que chamamos de marketing intelligence (inteligência de marketing).

Como regredimos no tempo em não reconhecer a importância do marketing e suas aplicações! É raro as escolas orientarem a formação empreendedora e ao protagonismo juvenil e assim desenvolverem as competências dos estudantes para uma leitura do “mercado em movimento” e das novas tendências profissionais e tecnológicas. A consequência deste “Titanic” se percebe no ambiente macro e microeconômico: políticas públicas ultrapassadas, MPes com alta taxa de mortalidade, grandes empresas ainda no B-A-BÁ comercial e

tolhidas pelo medo da inovação e da resistência ao conhecimento novo e de buscar orientações técnicas e especializadas de bons profissionais. Tomadas pelo imediatismo, alguns empreendedores não percebem que o bom marketing deve ser construído.

Ainda no campo educacional, as universidades formam, mas poucas delas desenvolvem sistemas de orientações de carreira, a percepção do desenvolvimento profissional quanto marca e a gestão desta marca pessoal para a diferenciação no mercado de trabalho. Que vasta aplicação o marketing possui! Como a sustentabilidade nos negócios e no mercado de trabalho se projeta para quem faz bom uso dele!

No dia 8 de maio tivemos o Dia do Profissional do Marketing. Uma profissão atual e tão necessária nas organizações.



AUGUSTO CÉZAR PITANCÓ | Profissional de Marketing, consultor empresarial, palestrante e docente.

Graduado em Marketing, com Pós-graduação MBA em Gestão de Recursos Humanos pela UNINTER/PR e em Educação a Distância: Planejamento, Implantação e Gestão pelo Claretiano - Centro Universitário. Atualmente exerce a função de Supervisor de Marketing e Comunicação na Unidade Claretiano Boa Vista/RR. Tem experiência de mais de 10 anos no segmento educacional atuando como coordenador especializado, gestor de marketing e docente. Foi coordenador de Educação a Distância no SENAC Roraima, instrutor e palestrante no ensino profissionalizante nos sistemas SEST/SENAT, SENAI e SENAC, e docente no Ensino Superior no Eixo de Gestão e Negócios. É consultor credenciado do SEBRAE/RR no eixo de Gestão da qualidade e produtividade.

BIOMEDICINA

uma profissão com múltiplas atuações

Profissional pode atuar com análises clínicas e ambientais; biologia molecular; genética; reprodução humana ou como empreendedor abrindo seu próprio laboratório

Um campo novo a ser explorado com várias possibilidades de inserção no mercado de trabalho. Assim é a Biomedicina, área que atua no campo entre a Biologia e a Medicina e que é voltada para as pesquisas das doenças humanas, seus fatores ambientais com o objetivo de compreender as causas, efeitos, mecanismos e desenvolver e/ou aprimorar diagnósticos e tratamentos.

A profissão é bem abrangente e o mercado de trabalho é promissor, pois o profissional pode atuar com análises clínicas e ambientais; biologia molecular; genética; reprodução humana; citologia oncológica; banco de sangue; microbiologia de alimentos e até como empreendedor abrindo seu próprio laboratório. E, nos próximos anos Boa Vista passará a contar com biomédicos formados pelo Claretiano – Centro Universitário.

A primeira turma do curso iniciou os estudos em 2016 e agora já está na fase dos estágios supervisionados. Angélica Ferreira Alexandre, é do 7º semestre do curso e conta que graças aos estágios sua visão sobre a profissão ampliou muito. “Agora com o estágio e as vivências práticas estou tendo a possibilidade de aprofundar o que presenciava em sala de aula. Sempre gostei da área de saúde e me

redescobri na Biomedicina. Me identifiquei muito com disciplinas de Bioquímica e Biologia Molecular”, conta.

O Biomédico e profº. Msc. João Marcelo Alves de Oliveira, coordenador acadêmico do Claretiano em Boa Vista, comentou que o estágio da Biomedicina é feito com imersão total do aluno em sistemas privados e públicos de saúde. “Nossos convênios com a Secretaria de Saúde do Estado de Roraima e mais recentemente com a Secretaria Municipal de Saúde

permitem dividir os alunos em grupos de plantonistas e os mesmos são liberados para a prática sempre acompanhados de um supervisor biomédico ou bioquímico, que é professor da instituição e quase sempre, é também funcionário do estabelecimento, assim, torna mais amplo, as capacidades de atuação no mercado e interação entre os profissionais”, explica o coordenador ressaltando que durante o estágio o aluno tem a oportunidade de colocar em prática tudo que é visto na sala de aula. “Todos os conceitos, todos os



Fotos: Marketing/Claretiano Boa Vista

Angélica Alexandre conta que graças ao estágio está tendo a possibilidade de colocar em prática o que vê na teoria durante as aulas.

Fotos: Marketing/Claretiano Boa Vista



paradigmas, casos clínicos, correlações de áreas e afins, são findadas quando o nosso aluno começa a praticar o estágio”, explica.

E, graças ao estágio a população e o serviço de saúde têm grandes benefícios. Isso porque o aluno que tem uma boa formação sólida, se adapta fácil à rotina e auxilia os profissionais no dia a dia, tornando mais eficiente a liberação dos laudos, por exemplo. O coordenador explicou que os estágios acontecem nos labora-

tórios do Hospital Geral de Roraima e Hospital Maternidade Nossa Senhora de Nazaré. “Isso faz cumprir um pré-requisito obrigatório das diretrizes curriculares e do MEC, na qual o mesmo instiga as instituições a colocarem seus alunos em contato com o Sistema Único de Saúde. Para algumas o estágio acontece no laboratório Multidisciplinar de Práticas Biomédicas do próprio Claretiano”, conta ressaltando que os principais diferenciais do curso estão na formação humana, interligada aos

serviços públicos de saúde, na qual os alunos fazem estágio nos hospitais públicos. “Outro diferencial marcante é a formação, capacitação e atuação do corpo docente. Todos são servidores públicos dos serviços de saúde estaduais e municipais, portanto, todos têm plena convicção e ampla experiência como profissionais”, explica o prof^o. João Marcelo ressaltando que o curso do Claretiano tem a duração de quatro anos e as aulas são no período noturno.



Futuros biomédicos
aprimorando conhecimentos
com o estágio supervisionado

A photograph showing three call center agents in a modern office setting. Two men and one woman are visible, all wearing headsets and looking at computer monitors. The image has a warm, reddish-orange tint.

GESTÃO DE COBRANÇA

Como estruturar um setor de cobrança dentro da empresa

Lidar com a inadimplência tem sido uma dos grandes desafios das empresas brasileiras, porém mais importante do que recuperar os valores é saber a melhor forma de fazê-lo.

Criar um setor de cobrança na empresa é importante para lidar com a inadimplência - principalmente no mercado brasileiro, em que boa parte do público consumidor tem dificuldades em pagar suas contas. Estima-se que cerca de 41% das população adulta do Brasil estava inadimplente em 2018. Em relação ao ano anterior, houve um crescimento de 4,41%.

Para lidar com essa realidade e não comprometer a saúde financeira da sua instituição, é preciso desenvolver uma área para realizar cobranças. Também é necessário empregar uma estratégia que aumente a probabilidade de receber a dívida em atraso.

Separamos algumas dicas para estruturar um setor assim e para otimizar sua rotina (caso já o tenha) a fim de diminuir a inadimplência.

Definir e capacitar a equipe

Para começar, defina os integrantes de seu financeiro, ou de

outro departamento, que serão responsáveis pela área de cobrança. Caso não possa remanejar nenhum colaborador atual, será importante contratar alguém para atuar nesse setor.

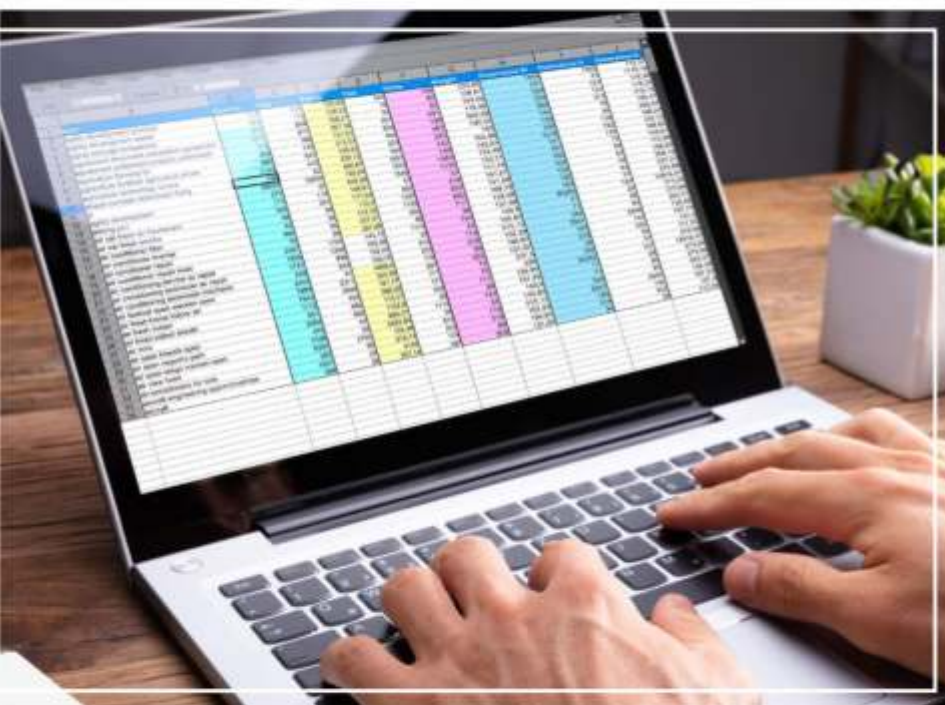
Depois disso, é importante capacitar sua equipe para que consiga

trabalhar com negociação de dívidas, métodos de cobrança e organização de rotinas próprias da área. É fundamental treiná-la com base na legislação que orienta a realização de cobrança e outras peculiaridades.

Aprenda, por exemplo, as diretrizes para lidar com inadimplên-



A economia retraída faz com que os níveis de inadimplência aumentem e a escolha das contas a serem pagas viram um grande tormento para a população que receberá ligação dos setores de cobrança dos credores



A atualização dos relatórios de inadimplência fazem grande diferença no momento da cobrança e evitam perda de tempo e ligações indevidas que geram mal-estar entre credor e devedor

cia existentes na Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, que dispõe sobre a proteção ao consumidor. Nela, há orientações sobre como a cobrança de uma pendência financeira deve ser feita, como tratado no artigo a seguir: Art. 42. Na cobrança de débitos, o consumidor inadimplente não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça.

Atualizar constantemente o relatório de inadimplentes

É preciso montar um relatório com os inadimplentes de determinado período (semana, mês, bimestre...) para facilitar o monitoramento de cada débito. Dessa forma, será possível visualizar quem atrasou um pagamento recente e quem já está com pendência há um bom tempo.

É importante manter esse acompanhamento, pois quanto mais cedo sua equipe contatar alguém que deixou de pagar uma fatura, parcela ou

mensalidade, maior a chance de obter o valor devido.

A empresa deve se fazer presente, em especial se o inadimplente tiver várias outras contas para pagar: é provável que ele escolha aquela da qual se lembra.

Também será possível propor um acordo no período em que o cliente recebe o salário, para conseguir que o débito com o seu negócio seja priorizado.

Dividir as cobranças por grupo

Organizar as cobranças por categoria de pagamento ajuda a definir o canal de comunicação, o tipo de acordo a ser feito e o grau de necessidade de acompanhamento. Por exemplo, se o cliente deseja pagar à vista, por meio de boleto, é possível oferecer determinado desconto.

Se preferir pagar a prazo, então o desconto deve ser diferente.

Além disso, será necessário acompanhar a quitação de cada prestação e estabelecer uma nova forma de agir, caso haja novo atraso ou falta de pagamento de uma ou mais parcelas.

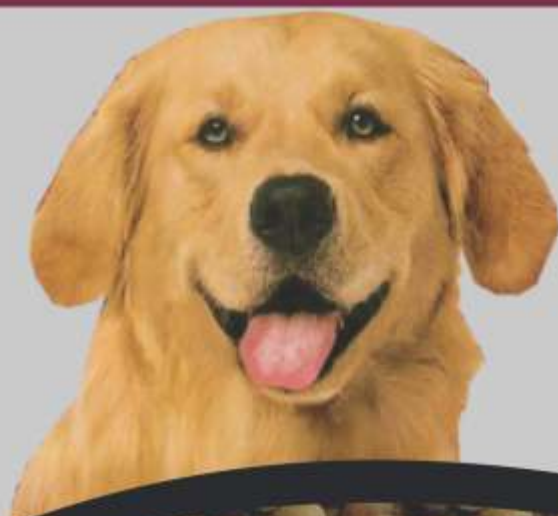
Oferecer benefício para quem fechar um acordo

É indicado oferecer alguma vantagem para quem fechar um acordo de renegociação de dívida ou adiantar parcelas de um montante em atraso. É possível eliminar juros ou multas, permitir o parcelamento da dívida em várias vezes e até mesmo conceder um desconto sobre o débito. Essas opções precisam estar definidas na política de cobrança e no plano estratégico de negociação de dívida do departamento de cobrança, para orientar os seus profissionais. Elas devem ter por base fatores como valor devido, tempo de relacionamento com o consumidor e sua situação financeira atual.

Além de ajudar a captar o valor de contas em atraso e equilibrar a saúde financeira da organização, o setor de cobrança é essencial para manter uma boa relação com o público.

São muitos motivos para não se pagar uma conta — como desemprego momentâneo, erro ao planejar o orçamento e até esquecimento. Isso não significa que o cliente não possa voltar a fechar negócio no futuro. Portanto, sua equipe deve agir com educação e respeito.

Aproveite agora para conferir cursos de instituições renomadas que possuem boa reputação. Muitos poderão ajudar você e sua organização no trabalho da gestão de cobranças e em muitas outras áreas.



QUALIDADE COM MAIS SABOR E MENOR PREÇO



CARNES E CEREAIS



Contem Milho e Soja Transgênico

SAC: (95) 99154-2040

ENERGIA R

O que você deveria saber, mas aí energia que estão revolucionando o

As fontes de energia renováveis são aquelas que possuem um ciclo de renovação em escala de tempo humano, ou seja, estão sempre disponíveis para utilização e não se esgotam, sendo a principal delas a energia solar proveniente da luz do sol, além das fontes eólica, biomassa, hídrica, maremotriz e geotérmica.

Muito tem se falado sobre a importância das fontes de Energia Renováveis para a melhoria da qualidade de vida. Mas quais são os seus reais benefícios?

Com a evidência do desequilíbrio entre desenvolvimento econômico e meio ambiente em que a Terra se encontra atualmente, fica cada vez mais importante a discussão entre as fontes renováveis e não renováveis de energia, sendo que muito esforços têm acontecido para promover a adoção de Energias Renováveis na matriz energética dos países do globo.

Seja através de fotos que

retratam o antes e depois da natureza, problemas de saúde e doenças nunca antes vistas, além do calor, que é cada dia maior, (como apontam estudos da ONU e IPCC) a realidade está aí, quer queiramos enxergar ou não.

A forma atual como geramos energia e lidamos com os resíduos que

ela produz é insuficiente para a manutenção dos ciclos naturais do planeta e para mantê-lo preparado para receber as gerações que estão por vir.

Para melhor visualizarmos esta ideia, imagine a quantidade de recursos e a situação ambiental que



As energias renováveis garantirão um futuro menos temeroso para o planeta



ENOVÁVEL

inda não sabe sobre as fontes de a geração e distribuição de energia

deixaremos para nossos filhos, netos e bisnetos caso continuemos no ritmo atual.

O famoso vídeo de Severn Suzuki, gravado durante conferência da Rio ECO 92, retrata de forma alarmante essa realidade em que vivemos.

Embora o cenário brasileiro seja privilegiado neste ponto, já que a sua matriz energética é composta principalmente por fontes não poluentes, grande parte do mundo é altamente dependente de fontes não renováveis e potencialmente poluidoras – como o petróleo, carvão mineral, gás natural, entre outros – para obter a energia necessária para manter o modelo econômico e social escolhido por grande parte das pessoas.

O grande vilão nessa história de poluição é o dióxido de carbono (Co2), além de outros gases liberados que também colaboram para o chamado efeito estufa.

Além de contribuir para a poluição, algumas fontes de energia utilizadas hoje são, cada vez mais difícil o acesso, como o petróleo, carvão, urânio, entre outros.

Essas fontes produzem energia, mas geram degradação ambiental e também muitos riscos em seu processo de transformação.

Entretanto, não podemos simplesmente parar de obtê-la: a energia é o alimento para todas as máquinas em nosso planeta, que nos mantém vivos e nos possibilita avanço tecnológico e social.

O que se faz necessária, então, é uma mudança na forma com que transformamos a energia encontrada em nossos recursos naturais, para que assim possamos viver de forma mais harmônica com nosso planeta.

Por todos esses motivos, estamos presenciando cada vez mais a

inserção das fontes de energia renováveis em nosso dia a dia como uma grande solução e aposta da humanidade, capaz de revolucionar e reduzir drasticamente o efeito estufa que enfrentamos.

Mas o que são as fontes de energia renováveis?

Chamamos de energias renováveis toda energia proveniente de uma fonte que se renova naturalmente de forma cíclica, em escala de tempo humana.

Se formos pensar em uma escala de produção menor, o próprio calor das suas mãos e a energia gerada do processo de pedalar uma bicicleta podem ser consideradas formas de energia renovável.

As principais vantagens das energias renováveis sob as energias não renováveis são a disponibilidade e acessibilidade, por serem abundantes e inesgotáveis, e o fato de serem

As fontes atuais de geração de energia além de poluentes tem sua vida finita e coloca em risco o futuro do planeta



fontes muito menos poluidoras que as energias tradicionalmente utilizadas.

O grande avanço observado em termos de sustentabilidade ambiental é a possibilidade de utilização de recursos naturais de fácil

acesso, sem a necessidade direta de um processo que libere gases poluentes para a transformação da energia – diferente do caso de combustíveis fósseis como petróleo, carvão e gás natural, por exemplo.

Chamamos a energia gerada por essas fontes renováveis de energia limpa.

Para utilizar estas fontes, somos dependentes de tecnologias capazes de transformá-las em energia elétrica ou outra forma de energia utilizável por nós. O que hoje acontece é que alguns países concentram centros tecnológicos e zonas de pesquisa que detêm invenções de equipamentos capazes de realizar este processo.

Em geral, são países ricos como os Estados Unidos, e por isso tanto se fala e promove a necessidade de transferência de tecnologia e cooperação mundial para que todos possam usufruir do que está sendo conquistado por nós, como humanidade, indiferente do limite territorial em que nos encontramos.

Tipos de Fontes de Energia Renováveis e sua Utilização

As fontes de energia renováveis mais utilizadas são as águas dos rios e oceanos, ventos, luz do Sol, biomassa, ondas e marés e o calor proveniente da terra. Todas estão disponíveis a nós de forma abundante, acessível e gratuita no planeta.



Energia Solar

Trata-se do recurso natural mais abundante e com maior disponibilidade em todo o planeta; a luz do sol. Um painel solar, por exemplo, possui grande eficiência energética.

Fonte de energia e calor indispensáveis a vida na terra, a luz solar também permite a geração de energia elétrica através de dois tipos diferentes de tecnologia: a fotovoltaica e a heliotérmica.

Energia Solar Fotovoltaica: é a transformação da radiação solar diretamente em energia elétrica solar por meio das células fotovoltaicas, as quais

compõem os módulos, ou placas fotovoltaicas, que ficam expostos sob a luz do sol. Essa tecnologia, além de ser utilizada em grandes projetos de usinas solares, hoje já se espalha por milhões de lares e comércios pelo mundo por meio dos chamados sistemas fotovoltaicos conectados à rede que integram a geração distribuída de energia.

Energia Solar Heliotérmica ou Energia Solar Térmica Concentrada: Essa tecnologia, restrita ao segmento de geração centralizada devido ao tamanho do projeto demandando, utiliza um grande número de espelhos coletores que refletem, de forma concentrada, a luz do sol a um ponto

específico de uma grande torre central, aquecendo a altas temperaturas materiais específicos que com sua expansão ou vaporização, movimentam turbinas que geram a energia elétrica.

Energia Eólica: É a geração elétrica através da força dos ventos, na qual hélices com duas ou três pás são fixadas no topo de altas torres e são giradas conforme a intensidade dos ventos, gerando energia através da força motriz gerada nas turbinas. Essa tecnologia, que também permite a geração pelo próprio consumidor através de micro torres eólicas, se espelha mais na geração centralizada devido a sua disponibilidade, bem mais restrita do que a luz solar.

Energia Hídrica: A fonte mais utilizada ainda no Brasil, através das grandes usinas hidrelétricas espalhadas pelo país, a geração nessa tecnologia acontece graças a movimentação de grandes turbinas movimentadas pela força das águas que são represadas

dos rios e liberadas conforme a necessidade de geração.

Biomassa: É a geração através da queima de materiais orgânicos, como o bagaço da cana-de-açúcar, mais comum no Brasil, ou também o álcool, madeira, palha de arroz, óleos vegetais, entre outros. Embora a queima desses materiais libere gases poluentes na atmosfera, ela é considerada uma forma limpa de geração devido ao fato que essa quantidade de CO₂ é absorvida no cultivo desses materiais, zerando os impactos ambientais.

Energia Geotérmica: É a geração de energia por meio do calor interno da terra, através de usinas instaladas próximas a regiões onde esse calor se encontra mais próximo a superfície. Através de dutos especiais, uma grande quantidade de água é injetada no subsolo, a qual retorna, na forma de vapor, através desses mesmos tubos e então é direcionada a turbinas que, movimentadas

por esta, geram eletricidade.

Energia Maremotriz: A força das ondas e marés também já é utilizada para a geração elétrica, através de grandes torres subaquáticas instaladas próximas ao litoral e que, por meio de hélices acopladas a elas, geram energia ao serem movimentadas pela força da água.



Um exemplo de uma usina com energia maremotriz (Vista de computação Gráfica)

Fatos interessantes sobre as Energias Renováveis

“A acessibilidade das fontes de energia renováveis pode catalisar a saída de milhares de pessoas da faixa de pobreza e miséria”

Você já parou para pensar como viveria se não tivesse energia elétrica? Pare e pense, um pouco, em como seria sua vida se não pudesse contar com energia.

Pois muita gente ainda vive assim. Segundo um relatório da ONU, cerca de 1,3 bilhões de pessoas ainda não possuem acesso à eletricidade.

Um das grandes tendências das fontes de energia renovável é a microgeração, por serem abundantes e muitas vezes facilmente acessíveis por toda a população.

Algumas fontes de energia renováveis, como é o caso da energia solar e eólica, podem ser captadas de praticamente qualquer lugar e transformadas em energia elétrica através da tecnologia adequada.

Essa realidade é diferente das energias não renováveis e dos combustíveis fósseis, que precisam de um processo caro e difícil para serem extraídos.

Com políticas públicas e dinheiro investido em projetos certos, é possível empoderar as populações com a tecnologia necessária para conseguirem gerar sua própria energia e levar desenvolvimento, saúde e educação para estes locais.

Acesso à energia significa a possibilidade de acesso à internet, à educação, à meios de transportes, aparelhos

médicos e de saúde, informação, e à infinitas possibilidades de melhoria de vida e oportunidades de vida que surgem a partir daí.

“A eliminação total de resíduos ainda é um mito”

Embora o processo de transformação de energia seja considerado limpo, ainda não chegamos em um ponto de conseguir gerar energia sem deixar algum tipo de resíduo na natureza.

Apesar de eliminar o fator poluição através de gases, as tecnologias e equipamentos que usamos para transformar as fontes de energias renováveis em energia elétrica dependem da fabricação de componentes, que por sua vez tem como matéria

Se as hidrelétricas geram energia limpa e renovável, por quê se fala tanto em investir em outros tipos de energia?

A água é uma fonte renovável e de energia limpa, como muito é divulgado, porém, a sua tecnologia para transformação ainda tem muito a melhorar.

A principal crítica às usinas hidrelétricas se dá devido ao impacto ambiental, social e local que sua construção e operação geram.

Repare no tamanho das plantas dessas usinas, na área ocupada e na quantidade de água em represa necessária para que funcionem.

Para se construir uma usina hidrelétrica, muitas vezes é necessário inutilizar vastas áreas de florestas nativas e todos os seus habitantes, incluindo comunidades de pessoas, animais e plantas necessitam ser removidos do local.

Em outras palavras, toda biodiversidade local e sociedade estabelecida naquela área, muitas vezes fruto de séculos de trabalho humano e da natureza, é afetado e até extinguido para sempre.

Além disso, é uma questão estratégica ter uma matriz energética mais variada, e não sermos tão dependente de uma única fonte. Deste modo, em momentos de escassez, podemos contar com outras opções para manter o país funcionando.

Um correto gerenciamento de produção de energia a partir de diversas fontes impede que novas crises energéticas, como a que vimos em 2014 e 2015, possam prejudicar o país. Temos também o isolamento do Estado de Roraima, fora do Sistema Nacional e que prejudica o desenvol-

vimento daquela parte do Brasil.

A Energia Nuclear não é renovável e muito menos limpa

Ao contrário dos que muitos pensam, ele não é considerado uma fonte de energia renovável: caso acabemos com todas as reservas de urânio em nossa geração, a próxima não poderá contar com novas reservas, pois assim como o petróleo, é um recurso que leva milhões de anos para ser formado na natureza.

O Brasil é uma referência na comunidade internacional em utilização de fontes de energia renováveis.

Em 2016, 43,5% de nossa matriz energética era composta de fontes de energia renováveis, enquanto a média mundial era de 14,2%.

Por aqui, utilizamos energia provinda de biomassa (bagaço de cana, laranja, eucalipto e outras plantas), do etanol, energia provinda das ondas do mar, da luz do Sol, do

vento, dos rios e um cenário bem aberto para futuras inovações.

Até 2030, assumimos o compromisso de aumentar em até 23% a participação de fontes de energia renováveis em nossa matriz energética. De acordo com reportagem da revista EXAME, até 2040 receberemos R\$210 bilhões em investimentos somente em energia Solar e eólica.

As fontes de energia renováveis têm um papel crucial na diminuição do efeito estufa e preservação de nossa espécie. Que a era das energias renováveis seja duradoura e consiga nos levar, cada vez mais, rumo a um real desenvolvimento sustentável.

Embora ainda tenhamos muito a melhorar, nossa escolha é acreditar e propagar a informação e realidade do setor energético com as inúmeras formas de mudança que estão se abrindo aos consumidores.

Fonte: Ronilson di Souza
Blue Sol Energia Solar



O Brasil figura como um exemplo na geração de energia limpa - Foto da usina binacional de Itaipu



SÍNDROME DO OCUPADO

Achar que nossa importância está intimamente ligada ao volume de tarefas que executamos - ou dizemos que executamos - nada mais é do que querer ter uma importância ou status que compromete sensivelmente a qualidade de vida e a nossa produtividade

Correr de um lugar para outro e trabalhar em longas listas de tarefas tornam-se cada vez mais formas de comunicar status: “estou tão ocupada porque sou tão importante”, o pensamento da vaidade.

Talvez seja hora de parar com toda essa ocupação. Estar ocupado - mesmo sem estar ocupado - é um dos indicadores desse tão afamado status que acreditamos ter. No entanto, o impacto é real, e os casos de burnout, transtornos de ansiedade e doenças relacionadas ao estresse estão em ascensão, para não mencionar o burnout do milênio.

Há uma saída para essa loucura, e não é mais atenção plena, exercícios ou uma dieta saudável (embora essas coisas ainda sejam importantes). O que estamos falando é ... não fazer nada. Ou, como dizem os holandeses, *niksen*.

O que é *niksen*?

É difícil definir o que não faz nada, porque estamos sempre fazendo algo, mesmo quando estamos dormindo.

Doreen Dodgen-Magee, um psicólogo que estuda o tédio e escreveu o livro “Devised! Equilibrando a vida e a tecnologia em um mundo digital”, compara o *niksen* a um carro cujo motor está funcionando, mas



não vai a lugar nenhum.

"A maneira como penso sobre o tédio está chegando a um momento sem outro plano além de ser", disse ela.

Sandi Mann, psicólogo da Universidade Central de Lancashire, na Grã-Bretanha, acrescentou que o nixen pode ser "quando não estamos fazendo as coisas que deveríamos estar fazendo". Porque talvez não queiramos, não estamos motivados. Em vez disso, não estamos fazendo muito.

Mas praticamente, a ideia de nixen é levar tempo e energia conscientes e considerados para fazer atividades como olhar pela janela ou sentar-se imóvel. Os menos iluminados podem chamar essas atividades de "preguiçosas" ou "desperdiçadoras". Novamente: bobagens.

É fundamental para o rendimento do colaborador fazer pausas regulares ao longo do dia, pois estudo após estudo mostra que sentir-se sonolento, exausto ou mentalmente esgotado durante a jornada de trabalho prejudica drasticamente o desempenho e a produtividade.

Em outras palavras: seja em casa ou no trabalho, permissão concedida para passar a tarde apenas saindo.

Por que precisamos de nixen em nossas vidas

De modo geral, nossa cultura não promove a permanência sentada, e isso pode ter consequências de longo alcance para nossa saúde mental, bem-estar, produtividade e outras áreas de nossas vidas. A tecnologia não facilita: o smartphone que você leva com você a qualquer hora torna quase impossível desconectar e abraçar a ociosidade. E,

mantendo-nos ocupados o tempo todo, podemos estar perdendo nossa capacidade de ficar parados, porque nossos cérebros estão sendo realmente reconectados.

De fato, os benefícios da ociosidade podem ser amplos.

A pesquisa da senhora Mann descobriu que sonhar acordado - um efeito inevitável da ociosidade - "literalmente nos torna mais criativos, melhores na resolução de problemas, melhores em criar ideias criativas". Para que isso aconteça, no entanto, a total ociosidade é necessária.

"Deixe a mente procurar por sua própria estimulação", disse Mann. "É quando você começa a sonhar acordado e a mente vagando, e é aí que é mais provável que você tenha criatividade.»

Contra intuitivamente, a ociosidade pode ser uma ótima ferramenta de produtividade porque "se a nossa energia for totalmente disparada, nossa produtividade não será boa porque não teremos combustível para queimar com o qual ser produtivo", disse Chris Bailey, um produtor de produtividade, especialista e autor do blog "A Life of Productivity".

O Nixen também pode ajudá-lo a resolver problemas. "Isso tira você da cabeça e depois vê as coisas claramente depois de um tempo", disse Manfred Kets de Vries, professor de desenvolvimento de liderança e mudança organizacional do Insead em Paris.

Mas interromper o ciclo de negócios pode ser desafiador em uma cultura que valoriza a realização de tarefas.





AMBIENTE DE TRABALHO

Distrações no escritório: estes são os maiores inimigos da concentração no trabalho

Teclados sendo batidos freneticamente. Gargalhadas. Sons da máquina de impressão e de café. Quais destes fatores mais derrubam a produtividade dentro de um ambiente de trabalho? Apesar de ser uma resposta muito pessoal, a dúvida motivou um grupo de estudiosos da companhia FutureWorkplace, em parceria com fabricante de materiais de escritório Poly, a elaborar um estudo que analisa os principais motivadores da distração nos espaços de trabalho.

O excesso de estímulos sonoros muita vezes causa confusão e a perda de foco nas atividades. Mais do que incomodar, esses fatores podem causar distrações e a redução da produtividade. Por essa razão, aquele colega que fala alto no telefone está no topo da lista de inconveniências, acompanhado dos toques de telefone e pequenas celebrações. No final deste texto você vê a lista com as maiores causas de distração.

Para 76% dos entrevistados, uma conversa de telefone em volume muito alto é a principal distração no ambiente de trabalho, classificada

como incômodo moderado, alto ou muito alto. No entanto, de acordo com a pesquisa, a poluição sonora não é a única responsável pela falta de concentração: até mesmo a temperatura inapropriada de um ar-condicionado é suficiente para atrapalhar a execução de tarefas, relata o Quartz.

A tendência crescente no mundo do trabalho que consiste em incluir a presença de animais de estimação no escritório também parece ter suas desvantagens. Trazer

seus pets para o trabalho parece estar criando uma distração em 46% dos funcionários.

Em relação às crianças, mais da metade dos entrevistados (53%) alegou ficar distraído com a presença delas no escritório. Ao todo, 5.150 funcionários participaram do levantamento. Um dos critérios para a seleção dos entrevistados era trabalhar presencialmente no escritório por, no mínimo, três dias na semana.



Algumas ferramentas de trabalho, como o celular, tiram a atenção as tarefas e incomodam os colegas



As interrupções parecem ser um problema recorrente apontado por quem trabalha em espaços abertos e compartilhados. Recentemente, uma pesquisa da universidade de Harvard mostrou que escritórios abertos estimulam o isolamento, a redução da colaboração e exercício da criatividade. Entretanto, apenas 61% dos entrevistados disseram trabalhar em ambientes abertos. Uma estatística bem menor do que os 98% que disseram se sentir abstraídos de maneira geral.

Veja abaixo a seleção das distrações apontadas como mais nocivas, de acordo com a pesquisa:

1. Um colega trabalho falando alto no telefone
2. Colegas de trabalho conversando nas proximidades
3. Toques de telefone
4. Celebrações (aniversários, aposentadoria, novos bebês, etc.)
5. Reuniões de grupo próximas
6. Visita de crianças

7. Jogos de equipe em todo o escritório
8. Visita de familiares
9. Jogos (tênis de mesa, futebol, videogames, etc.)
10. Animais de estimação no escritório
11. Sons externos (carros, sirenes, clima, paisagismo, latidos de cães)
12. Um colega comendo
13. Sistema de ar condicionado mal regulado
14. Barulho de copiadora/impressora
15. Máquinas de café

Agora em Boa Vista

dermage

MÊS DE MAIO

foi marcado por homenagens a indústrias de Roraima

Celebrado em todo o Brasil pelas entidades de classe do setor, maio é o mês da indústria. E a FIER, juntamente com o SESI, SENAI e IEL prepararam uma programação especial com serviços voltados para empresas e trabalhadores industriais, além de ações comunitárias que atendem os dependentes dos industriários na capital e no interior. O SESI ampliou a oferta gratuita de cursos e oficinas da educação continuada para diversas empresas, além de realizar campanhas de vacinação e promover no dia 25 de maio – Dia da Indústria - uma manhã inteira de torneios esportivos, atendimentos de saúde e bem-estar para os trabalhadores das empresas.

O SENAI abriu matrículas para cursos em diversas áreas, com ênfase para informática, e o IEL preparou um pacote de descontos nos cursos graduação e pós-graduação à distância.

E, para dar projeção aos resultados gerados pelas empresas industriais, a FIER coordenou uma campanha de divulgação envolvendo anúncio em jornal impresso, publicação de depoimentos de empresários de diferentes setores da indústria falando do seu trabalho; cards informativos sobre os diferentes tipos de atuação das empresas, aqueles que mais crescem, os principais exportadores e a contribuição industrial para a geração de empregos e riquezas para Roraima. Quer saber os detalhes, é só conferir:



Gestão de Conselheiros Temáticos focam na Gestão e nos investimentos para as indústrias

No mês da indústria foram realizadas na FIER, três grandes reuniões com os conselheiros e representantes de instituições convidadas que tem assento nos conselhos temáticos da Federação.

No dia 07, aconteceu a reunião do Conselho Temáticos de Responsabilidade Social e Relações

Trabalhistas, que abordou a Inclusão de deficientes no mercado de trabalho, apresentada por com representantes do SINE SETRABES e contou com a participação da secretária da Setrabes Tânia Soares e da diretora do Departamento de Políticas de Emprego Trabalho e Renda (DPETR) Isadora Braga.





Já no dia 08, aconteceu a reunião do Conselho Micro e Pequena Empresa, Economia e Política Industrial, promoveu uma palestra durante a sua reunião ordinária, com a



participação do Secretário da SEPLAN, Marcos Jorge de Lima, para apresentar as ações de governo voltadas ao fortalecimento industrial, apresentando em primeira mão, o projeto de

revitalização do Distrito Industrial de Boa Vista, orçado em mais de 80 milhões. Os demais Conselhos Temáticos foram convidados para esta palestra.

E no dia 09, os conselheiros contaram com a participação do conciliador Ricardo Mattos, na reunião do Conselho Meio Ambiente, Recursos Naturais, Energia e Infraestrutura, fazendo uma apresentação sobre a Lei 976/2014 referente a Terras do Estado de Roraima, e as propostas do Grupo de Trabalho do Conselho, visando alterar esta Lei para viabilizar a atividade empresarial.

SESI realiza Formatura da Educação de Jovens e Adultos - EJA e transforma a vida dos alunos



Os alunos das turmas do 9º ano do Ensino Fundamental e 1º Ano do Ensino Médio da Educação de Jovens e Adultos – EJA foram protagonistas de uma noite muito especial. No dia 24 de maio a Escola do Sesi realizou a cerimônia de colação de grau, a tão esperada formatura para aqueles que concluíram a escolarização, por meio da metodologia Reconhecimento de Saberes.

Esses alunos fazem parte dos 210 inscritos no Ensino Fundamental e Médio. São trabalhadores industriários, dependentes de trabalhadores e alunos da comunidade que ainda não haviam concluído a educação básica, mas, com a parceria do Sesi e as empresas industriais - Cerâmica Novo Paraíso, Coema Paisagismo, Sabão Glória, Indústria Vitória, Eletronorte, Vidraçaria União e CL Santos Eirelli que

aderiram ao Programa de apadrinhamento das turmas da Nova EJA, conseguiram retornar aos estudos e celebrar a conclusão de mais um ciclo de aprendizagem.

A noite de festa contou a participação da superintendente do Sesi, Almecir de Freitas Câmara, do empresário industrial Rodrigo Xaud proprietário da Indústria Vitória, dos gerentes executivos do Sesi, todo corpo docente da Escola, familiares e amigos dos formandos.

Essa ação iniciou há sete meses com o objetivo de oferecer a oportunidade de conclusão da escolarização de forma mais flexível, com encontros na escola três vezes por semana, estudo a distância em ambiente virtual, por meio da plataforma Sesi de Educação à Distância – EaD.

A formanda do 9º ano do ensino fundamental e oradora da turma, Joseane Mello, destacou a importância de vencer o medo e



Formandos da EJA 2019 da Escola do Sesi

acreditar no potencial de cada um. “A minha experiência com o Sesi foi maravilhosa e gratificante, pois me senti parte desta escola. Me lembro como se fosse hoje, o meu primeiro dia de aula, frio na barriga, achando que não daria conta e, para minha surpresa, durante o exercício de geometria tudo foi fluindo, tive bom entendimento e consegui até ajudar minhas colegas de classe e saí daquele aula feliz da vida, porque não tem sensação melhor do que se sentir capaz. Agradeço muito a toda essa equipe de professores pelo incentivo de nos fazer querer alcançar nossos objetivos e nos encorajar em sala de aula. Essa noite foi muito especial e tenho certeza de que ficará eternizada na nossa memória”, pontuou Joseane.

A oradora da turma Samara Oliveira Brasil, formanda do 1º Ano Ensino Médio, disse que sua fonte inspiradora foi sua filha e que a formatura foi o início de muitas conquistas que ainda estão por vir. “Hoje, eu me formo graças a minha filha, porque um dia ela precisou da minha ajuda para resolver uma atividade escolar e eu não sabia e, tive que ir pesquisar para então ajudá-la a resolver, foi quando percebi que eu poderia ir mais além, que eu precisava encarar a realidade e voltar a estudar. E foi isso que fiz, não pensei duas vezes e me matriculei na EJA da Escola do Sesi, foi a melhor escolha que fiz. Me sinto orgulhosa e feliz pela decisão tomada e, agora, meu próximo passo será cursar o ensino superior, ainda não sei qual escolher, tenho algumas dúvidas, pois me identifico com várias áreas”, revelou.

Eliana de Souza Pereira se descreveu com uma pessoa viva e realizada. “Eu me sinto uma pessoa extremamente feliz e cheia de vida, com um grande pensamento de futuro. E isso consegui absorver porque vi nessa escola, com meus amigos de classe e, principalmente, com meus professores o amor com o

próximo, o cuidado e aquela vontade de querer sonhar o mesmo sonho que a gente, sabe? Mesmo eu tendo minhas dificuldades, às vezes querendo desistir, o coordenador Gelson foi até a mim, me ensinou e explicou tudo com muita paciência, desde ligar o computador até entrar na plataforma EAD. Então por aí vemos o compromisso e dedicação de todos nessa instituição, por isso eu amei e amo essa escola”, revelou dona Eliana.

“Conseguir concluir o ensino médio, é uma sensação maravilhosa, principalmente para nós que, de certa forma, ficamos alguns anos fora da escola. Esse caminho é bem difícil, porque a maioria dos colegas deixa sua família em casa, sai após um dia inteiro de trabalho e, muitas vezes, acabam desistindo de estudar como foi o meu caso há dez anos, quando tive a primeira oportunidade de concluir a EJA aqui no Sesi. Nessa época conheci um dos empresários que apadrinhou essas turmas e trabalhava na Escola e, hoje, está aqui na festa, celebrando essa conquista, sendo um dos responsáveis por nossa trajetória. Então só tenho a agradecer a minha família, aos nossos queridos professores que não nos deixaram desistir”, declarou emocio-

nado o formando do Ensino Médio, Ellipeterson Matos Rodrigues.

Para a Superintendente do Sesi/RR, Almecir Câmara, a iniciativa foi um diferencial na vida dos alunos, razão pela qual, agradeceu à todas as partes envolvidas no desenvolvimento e realização desse sonho coletivo. “Esta é uma noite de gratidão a Deus, por nos permitir voltar a oferecer a modalidade de ensino EJA na Escola do Sesi e poder desenvolver uma educação de qualidade para essas pessoas que, por algum motivo, tiveram interrompido os seus estudos”. Contar com a nossa indústria local ao longo dessa jornada educacional, não tem como se medir o valor dessa parceria para o Sesi/RR. Ouvir o depoimento de um industrial valorizando esse trabalho realizado pelo Sesi é gratificante, mas, maior que isso, é poder compartilhar neste momento a felicidade no rosto de cada aluno, cada professor, cada colaborador, familiares e empresário. E, saber que concluímos um ciclo e que esses alunos irão dar continuidade aos seus estudos, é maravilhoso. Parabéns a toda a equipe Sesi, aos alunos e seus familiares. Obrigada aos empresários que acreditam na marca Sesi.



Formandos, Superintendente do Sesi Almecir Câmara com o empresário Rodrigo Xaud e corpo docente da Escola do Sesi

SENAI realiza capacitações à moradores do bairro Bela Vista



Crianças do Lar Fabiano de Cristo recebendo orientação sobre horta

Durante o mês de maio o SENAI Roraima, em parceria com a Embrapa, ofereceu Oficinas gratuitas com temáticas voltadas a Robótica, Panificação, Informática, Elétrica, Educação Ambiental e Financeira aos moradores do bairro Bela Vista, zona oeste da capital.

Essas ações fazem parte do Circuito SENAI, Indústria e Sociedade, coordenado pelo Departamento Nacional. O foco é que colaboradores e estudantes da instituição desenvolvam projetos em parceria com a indús-

tria, de modo a desenvolverem ou transformarem um produto ou espaço da localidade onde a escola se insere, utilizando o know-how inovador da educação profissional e da indústria brasileira.

As soluções decorrentes dos projetos podem abranger diferentes circunstâncias que emergem da realidade local. No caso do trabalho realizado no bairro Bela Vista, buscou-se trabalhar temáticas que já fazem parte da rotina dos participantes, como horta, informática, produção de

alimentos com itens regionais e educação financeira. Para tanto, foi realizado um estudo de campo para identificar quais eram as principais necessidades dos moradores.

Toda a execução dos trabalhos, que possuem um foco na geração de renda, foram realizados no Lar Fabiano de Cristo – Unidade Casa de Timóteo, que já realiza um trabalho naquela área

Nove instrutores, um assistente administrativo e cinco alunos do SENAI Roraima, além de uma pesquisadora da Embrapa estiveram envolvidos no Projeto. Para o Mobilizador da Equipe em Roraima, instrutor Tércio Ueslei, essa atividade tem muito a acrescentar na vida dessas pessoas, “por meio do trabalho de campo observamos que a comunidade local tem várias demandas e, com a ajuda de parceiros como a Embrapa e o Lar Fabiano de Cristo, estamos dispostos a ajudá-los”, afirmou o instrutor.

Programa de Bolsa incentiva alunos a desenvolver ideias inovadora para as empresas de Roraima



O programa Bolsa de Inovação Tecnológica, é uma iniciativa do IEL/RR em parceria com SENAI/RR e SEBRAE/RR, já beneficiou 218 empresas fomentando a interação entre as instituições de ensino e as empresas locais por meio do incentivo ao desenvolvimento e a transferência de conhecimento aplicado às atividades de Empreendedorismo, Produção, Tecnologia e Gestão.

O programa executado desde 2009 já atendeu 218 empresas e 222 alunos, oferecendo apoio financeiro a estudantes universitários de bom desempenho acadêmico, que desejaram atuar na resolução de problemas técnicos e tecnológicos para a construção de um ambiente inovador junto às empresas locais de micro, pequeno e médio porte, onde os alunos selecionados receberam mensalmente uma

bolsa no valor de R\$ 500,00 e os professores orientadores o valor de R\$ 200,00.

O BITERR é um Programa que contribui de fato para a integração entre o meio acadêmico e a iniciativa privada, de forma a integrar conhecimento e prática, a ciência e tecnologia, no dia a dia da empresa, promovendo a cultura empreendedora, melhorias nos produtos, processos ou serviços locais.

Os problemas identificados nas empresas geram projetos com proposições concretas, que são desenvolvidos pelos alunos e seus respectivos



Participantes do BITERR na edição de 2018, durante o encontro Científico.

professores, durante 06 meses, objetivando torná-las mais eficientes, inovadoras e consequentemente mais produtivas e capazes de competir no mercado.

Em 2019 será realizada a 10ª edição do programa, pretendendo

alcançar mais de 50 projetos inscritos nas seguintes áreas temáticas: Gestão Tecnológica, Engenharias, Controle e Processos, Tecnologia, economia e desenvolvimento sustentável, Gestão Ambiental, Biotecnologia, Energias Renováveis e Eficiência Energética,

Logística, Gestão de estoque e/ou armazenagem, Produção de Design, Marketing, Gestão empresarial, Gestão de recursos humanos, Agronegócios, Produção Alimentícia, Informação e Comunicação, Saúde e Segurança do Trabalho.

Com a palavra... Quem faz Acontecer

25 MAIO
DIA DA INDÚSTRIA

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Como empresa da indústria de Beneficiamento de Grãos do Estado de Roraima, me sinto honrada e muito feliz por contribuir com meu Estado na geração de empregos e renda. Parabéns a todos os parceiros empresariais da indústria, que estão sempre trabalhando e de Roraima sempre investindo para o seu melhor, para que Roraima seja cada vez melhor.”

Isabel Filizola Amor Ribeiro

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Aqui na indústria de construção em Roraima a conscientização de um projeto e de uma mudança pessoal que tem o propósito de fazer parte da transformação e da evolução do nosso Estado. Fazer a frente da FIER, entidade que representa o crescimento da indústria de trabalho de todos os setores do nosso setor, traz grande satisfação e orgulho.”

Rivaldo Fernandes Neves
Presidente da FIER e do SINDUSCON-RR

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Ser empresário industrial em Roraima, é buscar meios e mecanismos para superar desafios. Sempre procurando inovar e ambientando os nossos membros aqui existente, contribuindo com políticas sustentáveis, tecnológicas e com o apoio natural das cidades, apesar de nos isolarmos das grandes comunidades.”

Cláudio Holanda
Renovo Engenharia

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Na indústria, saber buscar as oportunidades e perseverar e acreditar no potencial humano que está se propõe a fazer, buscando qualidade e parcerias.”

Tracema da Valle
Abelá Donatoça

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Expandir as ações comerciais, por meio da industrialização da nossa produção, é a principal forma de contribuímos para o desenvolvimento de Roraima.”

Rodrigo Xaud
Indústria Victoria

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Ser industrial é investir em inovação, tecnologia e na capacidade humana para garantir produtos de qualidade. E ter paciência e persistência para superar a indústria e um caminho ainda mais, utilizando os talentos e habilidades no mercado nacional.”

Ramon Araújo
Bartolomeu Móveis Planejados

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

COM A PALAVRA... QUEM FAZ ACONTECER!

“Ser empresário industrial é contribuir para o desenvolvimento de Roraima, movimentar a economia e fabricar produtos de qualidade. Vamos continuar investindo em tecnologia e processos que aumentem a produtividade e a satisfação dos nossos clientes. Temos orgulho de trabalhar.”

Adriano Oliveira
Cerâmica SB

Homenagem da FIER para quem impulsiona o desenvolvimento de Roraima.

#MaioMêsDaIndústria

FIER

SEGURO RESIDENCIAL

A importância de segurar nossos imóveis pensando no futuro

Hoje em dia, quando compramos um carro novo, pensamos imediatamente em fazer um seguro. Mas e com nossos imóveis, que são bens geralmente muito mais caros, porque não pensamos o mesmo? É muito comum pensar que um seguro residencial é algo muito caro, ou até mesmo que não é algo necessário, e assim deixamos de proteger aquilo que, na maioria das vezes, é o nosso maior patrimônio.

Mas você sabe exatamente pra que serve e quanto pode custar um seguro residencial? Neste artigo vamos tentar te ajudar a entender a

importância de ter seu patrimônio segurado, além de explicar alguns dos detalhes de como funcionam e de quanto podem custar os seguros residenciais.

O que é o seguro residencial?

A finalidade de um seguro residencial é a de proteger o patrimônio do consumidor. Essa proteção, ao contrário do que muitos imaginam, não é restrita apenas aos eventuais roubos ou incêndios que possam ocorrer. Dependendo das opções de contratação, ela pode abranger não só a estrutura física, como também tudo

o que estiver dentro do imóvel.

A cobertura básica na contratação de um seguro residencial é a de incêndio, queda de raios e explosão. Todo seguro residencial terá essa cobertura, e todas as demais são opcionais. Com essa cobertura básica, em caso de incêndio, o proprietário do imóvel receberá um montante que será calculado de acordo com o valor do imóvel, com o valor dos danos causados, e de acordo com os detalhes da apólice de seguro.

Solicite uma visita da equipe da LIFEMED

Quem ama, cuida!



Rua Coronel. Mota, 1289 - Centro - 69301-120 - Boa Vista - Roraima
Central de Atendimento: (95) 3623-1873



Fernanda Fialho

um sonho de criança realizado

O que parecia uma brincadeira de criança, tornou-se realidade pela persistência e determinação

O Espaço Fernanda Fialho Gourmet completa um mês na Capital Boa Vista, no entanto ele fora idealizado há mais tempo no coração de Fernanda Fialho, empresária e chef de cozinha.

Fernanda nasceu em Góias, mas diz que é roraimense, pois vive aqui há 38 anos. Ela conta que desde pequena descobriu o amor pela gastronomia, organização de festas, mesa posta. Antes de ter o dom como profissão, ela se oferecia para pensar nas festas dos amigos por amor.

E um dia o amigo, Braz Benck, ex-presidente da Câmara de Boa Vista, a contratou para fazer o aniversário da filha dele. "Foi um desafio, minha primeira festa grande, mas foi minha descoberta e depois disso me estabeleci como empresária no ramo gastronômico em Roraima", revela.

Cada festa que fazia, cada lugar que trabalhava servia para abastecer o desejo da empresária, só na administração do Café Suíço ela passou 12 anos, lembrou de ser convidada para fazer consultorias logo

que o parque aquático Aquamak foi estabelecido no estado.

Ao ser questionada sobre o segredo do tempero, ela fala sem mistério "que uma comida pode ser simples, mas sempre feita com amor".

O novo restaurante Fernanda Fialho funciona no espaço D'Rosi, no

São Francisco, de segunda a sábado, com jantar e cada dia é servido pratos diferentes, há festival de massas, risotos com filé. A inauguração ofereceu um show de Plínio Oliveira, artista, cantor, compositor e pianista.

A mistura da música com a comida é a proposta do espaço, que trouxe também para o Dia dos



Fernanda Fialho: um sonho que parecia coisa de criança era o seu futuro dando toques no seu destino



"Quería um espaço que representasse uma opção inovadora, que oferecesse desde eventos temáticos passando por festival de massas entre outras opções gastronômicas, Boa Vista já merecia"

Namorados Tom Cleber, cantor e compositor brasileiro. "Nossa intenção é oferecer além de aconchego e tempero gostoso, uma música boa e diversão para as crianças, porque o cliente para mim são como amigos, sem eles não existiria este espaço, o meu sonho", ressalta a empresária.

Além de administrar o local, Fernanda está à frente da Churrascaria Burithys, de terça a domingo, com almoços e há 22 anos com serviço de buffet para eventos. Ela conta com a ajuda de um dos filhos, chef Douglas e se sente realizada por ter transmitido este legado para ele.

"A verdade é que esta área é minha paixão, não penso que trabalho com alimentação, mas sim sonhos e desejos", finaliza afirmando que coragem, fé e determinação pilares que a sustentam para vencer as dificuldades diárias".



Av. Santos Dumont, 1398 | Aparecida
Boa Vista | Roraima





LAYOUT DE ESCRITÓRIOS

Organização de espaços representam resultado nos negócios

Poucas empresas atentaram para a necessidade de uma organização do espaço e os efeitos que isso tem no dia a dia dos clientes e colaboradores. Conhecido como Estudo de Layout, ele visa basicamente definir ou redefinir o arranjo físico de uma instalação. Dessa maneira, máquinas, equipamentos, mão de obra, áreas de movimentação e estoques são integrados e posicionados de uma maneira harmônica. Como consequência, temos um fluxo de materiais e de trabalho mais fluido através da fábrica, ou um padrão de tráfego mais acessível para clientes e funcionários de uma organização que

presta serviços.

Quais são os benefícios de um estudo de layout?

Com um bom layout obtêm-se resultados surpreendentes na redução de custos de operação e no aumento da produtividade e eficiência. Além de facilitar entradas e saídas de materiais, melhorar os fluxos, auxiliar no gerenciamento visual e na supervisão, ao mesmo tempo em que gera um ambiente de trabalho agradável e seguro. Além do aspecto estético é fundamental o equilíbrio entre forma e função no resultado

final de um estudo de layout, ou seja, não adianta um bom espaço com móveis em quantidade exagerada ou mesmo espaços vazios que incomodam quem visita o ambiente.

Em Boa Vista, a **MOBILI** inaugurou com a clareza desse conceito. Móveis para todos os tipos de escritórios e segmentos.

Preço e qualidade equilibradas de uma forma diferente. Apresentar produtos cujo custo x benefício seja o adequado para a realidade dos clientes de seus negócios.



Móveis de Escritório com bom gosto Agora em Boa Vista

mobili

Rua General Penna Brasil - São Francisco
Boa Vista - Roraima



DETOX FIN

QUANDO A EMPRESA DESCOBRE QUE O CAPITAL É MAIORES DO QUE A RECEITA É POR QUE VOCÊ

Quando você começa a ganhar uns quilinhos a mais nota diferença no corpo, as roupas ficam apertadas e se for mulher então começa imediatamente a cortar alguns alimentos da refeição. Assim ocorre na cotidiano financeiro de uma empresa, é perceptível a necessidade de uma dieta das dívidas, no entanto, como fazer, por onde começar?

Quem pode passar orientações valiosas sobre a temática foi o analista técnico do Sebrae, Jefferson Silva. Antes de tudo o empresário deve conhecer a empresa, a área que atua, o período em que o determinado nicho mais vende, assim como o período de baixa temporada, no qual o correto é haver reservas de saldo para arcar com eventuais gastos e manter o negócio funcionando até o retorno da melhora do mercado.

Diante deste cenário traçado, independente do setor, deve-se separar o que é da empresa, o que será investido e o salário que você recebe como funcionário, por gerir o negócio, pois nem tudo que sobra depois dos

dividendos quitados é do gestor. Há um valor que deve ser reinvestido. “O negócio tem que ser autossustentável”, ressalta o analista.

O empresário precisa definir como vai montar o capital de giro, o valor deste capital, como vai precificar a mercadoria levando em conta todos os custos da empresa, energia, gasolina, logística, impostos, internet, divulgação, aluguel, pagamento de funcionários e outros. Principais pontos a serem seguidos:

1. Organização;
2. Controle de contas a pagar e a receber;
3. Controle de estoque, nem muito, nem pouco ao ponto que falte quando o cliente procurar;
4. Controle de caixa, para saber o momento certo que pode fazer uma aquisição ou adiá-la;
5. Quanto de desconto poderá oferecer, possíveis promoções ou

sorteios;

6. Fazer uma poupança para pagar o décimo terceiro, férias, sem precisar recorrer a empréstimos ou se precisar que seja um valor menor;

7. Antecipar o recebimento do cartão de crédito em casos de extrema necessidade;

8. Verificar a possibilidade de parcelamento de dívidas.

Para uma empresa evitar a queda ou até mesmo a falência a dica principal é saber construir o capital de giro, com o qual ele poderá ter todas as dívidas pagas mesmo que dentro do mês tenha enfrentado uma crise nas vendas.

E para quem já está passando por dificuldade financeira a orientação é levantar tudo o que deve, avaliar as possibilidades de alcançar o recurso, se é por meio de capital de terceiros ou capital próprio, se é possível vender algum equipamento que possua mais de uma unidade, ou um



**PITAL DE GIRO SUMIU, AS DESPESAS ESTÃO
ESTÁ PRECISANDO DE UM DETOX FINANCEIRO**



veículo, quando houver mais de um; avaliar o que pode ser cortado que não vá afetar no bom funcionamento da empresa, nem na qualidade, buscar ajuda profissional, estudar sobre finanças e gestão para entender o básico do funcionalismo administrativo.

“Quem não sabe gerir a vida pessoal, muito menos poderá gerir uma empresa. A dieta financeira é mudança de hábito, é preciso saber dominar o dinheiro e não ser dominado por ele”, finaliza Jefferson Silva.

CONDICIONADORES DE AR

Muito mais que conforto, a saúde de sua família

Quando falamos de ar condicionado em cidades da região amazônica, deixamos de falar de um produto de luxo para tratar de uma necessidade real e inadiável, porém a qualidade do produto, seus atributos e a garantia fazem toda diferença.

Para a diretora da Techfrio, Rosângela Padilha, a aquisição de um produto dessa natureza em nossa região, faz com que pensemos várias vezes sobre onde vamos comprar o produto. "O condicionador de ar resolve de imediato um dos maiores desconfortos que é o calor, por isso as pessoas compram o produto na

certeza de que estarão resolvendo o problema e não adquirindo um novo problema", destacou a executiva.

Ela relacionou alguns cuidados que devem ser tomados na hora da compra de um ar condicionado, a saber:

1 - Não se engane com promoções que focam exclusivamente no preço, podem estar escondendo produtos que consumam mais e que no fundo não geraram economia alguma aos clientes;

2 - Avalie a reputação das marcas,

como nível de reclamação, devolução, perda, queimas e a ausência de profissionais habilitados a tratar com a marca;

3 - Não esqueça de solicitar as especificações técnicas e a capacidade de refrigeração do ambiente de acordo com a área desejada;

4 - Avalie o design da central para que componha harmonicamente com o ambientes que irá fazer parte.

Faça uma visita ao Show Room TECHFRIO

Loja 01 - Ville Roy

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

Loja 02 - Mario Homem de Mello

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



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

EMPREENDEDORISMO

uma alternativa de renda para migrantes

Domi Mariño, 29 anos, faz parte do grupo de quase 200 mil cidadãos venezuelanos que entraram no Brasil entre os anos de 2017 e 2018. Sua esposa Mabelys Morena, 26 anos, veio primeiro com o filho Christopher, de 3 anos. Ele chegou em seguida e por quase um mês viveram nas ruas de Boa Vista.

Em 31 de dezembro de 2018 a família foi acolhida no abrigo Nova Canaã. Assim como Domi, centenas de venezuelanos chegaram ao Brasil para fugir da crise. Alguns conseguiram emprego, mas muitos ainda vivem sem nenhuma expectativa.

E qual a alternativa para gerar renda a essas famílias e reduzir assim os impactos da imigração? A resposta veio do empreendedorismo! Este ano, 120 potenciais empreendedores, sendo a maioria imigrantes e 10% brasileiros, foram capacitados para abrir o seu próprio negócio. Os 50 melhores Planos de Negócio ainda receberam R\$ 1 mil reais em produtos para iniciar as suas atividades.

A iniciativa foi da ONG Visão Mundial Brasil, em parceria com a OIM Brasil (Organização Internacional de Migração da ONU), SEBRAE/RR e ONG Pirlampos. Em 2018, outros 70 imigrantes foram beneficiados com a capacitação, e 30 receberam a bolsa.

Para Domi, é uma grande oportunidade, já que ele estava desempregado e possui experiência no comércio de alimentos. "Sou cozinheiro. Na Venezuela sempre trabalhei como comerciante, com bolos e pastelaria. Trabalhei nisso por quatro anos. Aqui, penso em montar um pequeno restaurante de comida funcional. Espero ser exitoso e apresentar o sabor venezuelano aos brasileiros", disse.



Venezuelanos foram capacitados para abrir seu próprio negócio

Inovação para superar a crise

O casal Deisys Lopes, 25 anos, e Adrian Jesus, 20 anos, são um exemplo de força de vontade. Animados e cheios de expectativa, eles não se deixaram abater pela crise e vêm no empreendedorismo e na inovação, uma oportunidade para recomeçar.

"Nós fazíamos Tekeños, uma massa de farinha de trigo recheada com queijo branco frito, na Venezuela e tivemos a ideia de trabalhar com comidas venezuelanas aqui, pois é algo que muitos brasileiros não conhecem. Percebemos que eles são curiosos e sempre querem provar algo novo. Nós pretendemos inovar, dar esse passo e crescer para superar essa situação", afirmou Deisys.

O curso sobre empreendedorismo foi ministrado por Marcio Ribeiro, presidente e fundador da ONG Pirlampos. "Eu percebi durante as aulas

que eles queriam, além de conhecimento, algo a mais: esperança, vencer, lutar e conquistar o seu espaço. Isso para nós já é a conquista do evento", destacou.

Durante a capacitação, os participantes puderam aprender sobre como montar o próprio negócio e conhecer como funcionam as leis trabalhistas no Brasil. Também foram abordados os aspectos de gestão, marketing e a elaboração do plano de negócios, além de um treinamento sobre o Microempreendedor individual (MEI).

Proteção Integral a Família

A ONG Visão Mundial atua em mais de 80 países pelo mundo e principalmente com crianças e adolescentes em estado de vulnerabilidade. Tem uma experiência larga focada no trabalho em periferias, principalmente no Nordeste do Brasil. No contexto de

imigração, ela está presente em locais do mundo que trabalham com abrigo e refúgio, e o foco são o que eles chamam de “espaços amigáveis”.

“São espaços onde a criança se sente protegida. Aqui em Boa Vista temos sete espaços amigáveis, em abrigos, fora deles, na rodoviária, onde focamos na proteção da criança. Como uma forma de potencializar os pais dessas crianças fizemos parceria com a OIM para investir no empreendedorismo. Dar essa chance a eles influencia também na qualidade de vida das crianças”, afirmou Graziela Camargo, coordenadora de Proteção da ONG Visão Mundial.

Ela explica que há uma necessidade hoje em Boa Vista com relação à falta de emprego para os venezuelanos. “Esse projeto é uma oportunidade para fomentar o empreendedorismo, já que muitos eram empresários na Venezuela. Eles vêm com a autoestima baixa e precisam dessa motivação para que percebam que são capazes e podem empreender aqui no Brasil também”, ressaltou Graziela.

A OIM, que apoia Operação Acolhida, é parceira e financiadora do

projeto. “Nós já tínhamos esse interesse de fazer um trabalho sobre empreendedorismo voltado para os migrantes, porque essa é uma demanda que existe e muitos deles têm o interesse de abrir o seu negócio, mas faltava o conhecimento sobre como fazer isso aqui no Brasil. Estamos contentes com os resultados e a ideia é fazer novos projetos nessa área”, destacou Tainá Aguiar, assistente de Projetos da OIM.

Workshop marcou encerramento da capacitação

No mês de abril, para marcar o encerramento da capacitação, foi realizado no edifício Airton Dias um Workshop de Empreendedorismo. Durante o evento também foram apresentados os 50 ganhadores da bolsa no valor de R\$ 1 mil reais em mercadoria e equipamentos.

O palestrante foi Pedro Henrique Hahn Ilgenfritz, que abordou o tema: 9 dicas para alavancar o seu negócio. “É empreendendo que conseguiremos transformar as coisas.

Eles têm a ideia e o conhecimento, pois muitos trabalhavam como empreendedores na Venezuela, mas não têm condições de conseguir a verba para iniciar. Então essa ajuda é fundamental”, disse.

Pedro explica que também foi o avaliador dos Planos de Negócio e a partir das informações coletadas, foi montada a palestra para eles. “Para que eles tenham sucesso como empreendedores, é preciso principalmente conhecer o mercado, o produto, buscar referências e ouvir os clientes. Também trabalhar o marketing de relacionamento”, explicou.

O palestrante afirma que esses empreendedores têm um potencial gigantesco para ajudar a melhorar o mercado de Boa Vista. “Alguns trabalham com confecções e necessitavam apenas da máquina de costura. Há barbeiros, cabeleireiros, que possuem a habilidade, mas necessitam do material. Essa iniciativa vai possibilitá-los a iniciar o seu negócio e fomentar a economia local”, complementou.

Sustentabilidade

SEBRAE/RR implanta medidas para reduzir o consumo de descartáveis

A diretora superintendente do SEBRAE/RR, Luciana Surita durante palestra de conscientização do uso da água



Quer contribuir com a preservação ambiental? Reduza o uso do plástico! De acordo com a Organização das Nações Unidas (ONU), o plástico é o maior desafio ambiental do século XXI. São 13 milhões de toneladas que chegam aos oceanos anualmente, grande parte proveniente dos rios, que transportam o lixo das cidades e do campo até a praia.

Esse foi o principal alerta feito pela diretora superintendente do SEBRAE/RR, Luciana Surita, durante palestra realizada para os colaboradores, em março deste ano no edifício

Airton Dias. Ela também anunciou algumas medidas que já começaram a ser adotadas dentro da Instituição, como o fim do uso de copos descartáveis.

“Vamos começar por nós, colaboradores, substituindo os copos descartáveis por canecas. Para estender essas medidas aos clientes, vamos adquirir bebedouros modernos, que controlam o uso da água e não necessitam dos descartáveis. São pequenas ações, mas que focadas no bem maior, geram grandes resultados”, ressaltou Luciana.

Cada colaborador recebeu uma caneca. Até a aquisição dos bebedouros, os copos descartáveis serão disponibilizados na recepção apenas para clientes. As unidades também foram orientadas a adquirir suas xicaras para café. "A sustentabilidade é mais fácil do que parece, e ela faz parte dos nossos valores aqui no SEBRAE/RR", ressaltou Luciana.

Formada em veterinária e com mestrado em recursos naturais, Luciana apresentou dados sobre a água no planeta. "97,5% de toda a água do planeta é salgada e apenas 2,5% é doce, sendo que somente 0,3% está disponível na superfície em forma de rios e lagos. 70% dessa água doce é imprópria para consumo devido a contaminação. As principais causas são agronegócio e atividades industriais", explicou.

A superintendente também

ressaltou a situação de Boa Vista. "Nossa cidade foi construída em cima de uma rede de aquíferos. Todos esses lagos são nascentes de igarapés, temporárias ou permanentes, e isso resulta em alagamentos. É importante esse conhecimento para que possamos compreender o que acontece no desenvolvimento das cidades", explicou.

Bairros como o Nova Cidade, Operário, Doutor Ailton Rocha foram alguns exemplos citados por Luciana. "Ninguém segura a força da natureza e todos esses lagos começam a encher em tempos de chuva, porque estão conectados com os aquíferos", destacou.

A superintendente finalizou a palestra com um alerta: "Segundo a ONU, em 2030 a população mundial vai necessitar de mais 50% de energia, 40% a mais de água e 35% a mais de alimentos", finalizou.



A limpeza de nossas praias e igarapés ajudarão a manter o equilíbrio da natureza



SEBRAE EM AÇÃO

Nós vamos até você, empreendedor!

Se você é empreendedor e mora nos bairros mais afastados do Centro, ou nos municípios do interior de Roraima, isso não é desculpa para não se formalizar. O SEBRAE/RR leva atendimento móvel a todo o Estado, com produtos e serviços para empresários e para o Microempreendedor Individual (MEI).

No primeiro semestre deste ano, a Unidade do Sebrae em Ação visitou os bairros Pintolândia, Nova Cidade, Raíar do Sol e os municípios de Alto Alegre, Caracará e Rorainópolis. Ela permanece em cada localidade durante uma semana, das 8h às 12h e das 14h às 18h. São realizados em média 100 atendimentos em cada bairro ou município.

"O SEBRAE está perto da população, seja com ações e projetos,

ou levando atendimento móvel às comunidades mais distantes. É semeando o empreendedorismo em todas as regiões que vamos ajudar a desenvolver esse Estado", ressaltou Nuberlânia Ribeiro Batista, gerente da Unidade de Relacionamento com o Cliente do SEBRAR/RR.

De acordo com Wanderleia Franco Silva, colaboradora do SEBRAE/RR que atua na Unidade Móvel, os empreendedores sentem-se mais valorizados em ter o SEBRAE perto deles. "É uma forma de incentivar a formalização. Nos bairros mais afastados, por exemplo, o comércio informal é maior e por mais que eles pensem em se formalizar, tem vários fatores que atrapalham, um deles é a distância", afirmou.

Wanquerdan de Souza, que



O Sebrae leva atendimento móvel aos municípios e bairros mais afastados

também atua na Unidade, explica que muitos empreendedores informais acham que se cadastrar como MEI significa encargos e burocracia, mas durante o atendimento eles conhecem os benefícios e se interessam pela formalização.

Praticidade e Informação ao alcance de todos

Pablo Henrique Pereira, morador do Senador Hélio Campos, passava pela Avenida Nazaré Filgueiras quando viu a Unidade Móvel do SEBRAE/RR. Ele trabalha como Uber, mas considera perigoso e gostaria de abrir o seu próprio negócio. "Falei com minha esposa que deveríamos vir nos informar. Quero trabalhar com lanchonete em um espaço na minha casa", explicou.

"Você passa a fazer parte da história do empreendedor. Há também os produtores que buscam informações sobre agronegócio, e os direcionamos para que receba todo o suporte. Os que já são formalizados muitas vezes nos procuram para saber sobre gestão, como se expandir ou se fortalecer, e os encaminhamos a uma consultoria", explicou Wanquerdan.

O empreendedor afirma que já tem experiência na área e por isso, quer investir em alimentação. "Quero abrir minha empresa para não depender mais de ninguém. Trabalhar para mim mesmo e procurar uma renda melhor porque tenho família. Se formalizar tem muitas vantagens, principalmente o fato de trabalhar para si mesmo. Pretendo encontrar muitas soluções aqui", declarou.

Já Edvan Cosmo Araújo procurou a Unidade para receber a documentação de seu pequeno negócio. Ele participou da palestra sobre MEI oferecida pelo Sebrae e foi com a equipe para finalizar a sua formalização. "Um amigo indicou que ele procurasse o SEBRAE para me formalizar. Assisti a uma palestra e recebi toda a orientação. Agora estou no ramo de negócio de forma legalizada, e posso ter uma expectativa de vida melhor, de futuro", afirmou.

Para ser atendido pelo Sebrae em Ação, basta apresentar documentos pessoais como identidade, CPF e o CNPJ do empreendimento. Para mais infor-

mações ou para conhecer o cronograma do Sebrae em Ação nos bairros de Boa Vista e nos municípios, basta ligar para a Central de Relacionamento do Sebrae Roraima, no 0800 570 0800.

Confira o Cronograma do segundo Semestre

01 a 05/07/2019
Bairro Cidade Satélite (Boa Vista)
15 a 19/07/2019
Município de São João da Baliza
05 a 09/08/2019
Bairro Nova Cidade (Boa Vista)
26 a 30/08/2019
Município de Iracema
09 a 13/09/2019
Bairro Tancredo Neves (Praça Mané Garrincha - Boa Vista)
16 a 20/09/2019
Município de Caroebe
07 a 11/10/2019
Bairro Caimbé (Boa Vista)
21 a 25/10/2019
Município de Bonfim
25 a 29/11/2019
Município de Rorainópolis
04 a 08/11/2019
Bairro Centenário (Boa Vista)

Sebrae Roraima apresenta programa dos pequenos negócios para vice-cônsul dos Estados Unidos

A visita ao Sebrae Roraima fez parte da agenda institucional organizada pela Embaixada Norte-Americana em Roraima.

O Conselho Deliberativo Estadual e Diretoria Executiva do Sebrae Roraima receberam a visita do vice-cônsul dos Estados Unidos, Andrew Hillstrom, que aproveitou a oportunidade para conhecer o trabalho de fomento aos pequenos negócios realizado pelo SEBRAE/RR.

Para contextualizar, a diretoria apresentou um panorama sobre os dados demográficos e econômicos locais, destacando as vantagens como os benefícios fiscais concedidos via ALC (Área de Livre Comércio) e ZPE (Zona de Processamento de Exportação) e como o

SEBRAE/RR atua para fomentar o desenvolvimento dos pequenos negócios. Também foram apresentados os segmentos de maior potencialidade e as cadeias produtivas que estão incluídas este ano nas ações estratégicas do SEBRAE/RR.

A proposta foi fornecer informações úteis para direcionar parcerias futuras e possíveis investimentos oriundos dos Estados Unidos que contribuam com o desenvolvimento dos pequenos negócios locais. "O SEBRAE sempre foi e será uma instituição detentora do conhecimento e da informação.

Então, as entidades estrangeiras ou nacionais recorrem ao SEBRAE para saber esses dados sobre as Micro e Pequenas Empresas e a nossa economia", explicou o diretor de administração e finanças, Almir Sá.

Conforme os dados apresentados, Roraima possui atualmente, 22.581 pequenos negócios formalizados. Desse total, o SEBRAE/RR atende a 7.166 negócios, o que representa um universo de 31% das micro e pequenas empresas locais.

São empreendimentos que

estão se desenvolvendo com apoio dos projetos e ações realizados pelo SEBRAE/RR que vão desde palestras, cursos, consultorias especializadas até as missões empresariais. "Esse encontro pode ajudar, principalmente mostrando as potencialidades que nós temos aqui e que fazem com que esses países, com essa capacidade econômica, possam vir para cá investir. Nós temos ainda uma grande capacidade de expansão principalmente, em relação ao agronegócio e ao turismo. É uma satisfação para o Sebrae criar esse tipo de relacionamento", avaliou a Superintendente, Luciana Surita.

Para o presidente do Conselho

Deliberativo Jadir Corrêa, a escolha do Sebrae Roraima como fonte de informação comprova a credibilidade da instituição dentro do Estado. "É um orgulho saber que a Embaixada dos Estados Unidos vê a nossa instituição com essa credibilidade e nós ficamos muito lisonjeados. Eu, como presidente do Conselho Deliberativo, considero que o Sebrae Roraima é uma das instituições locais que tem o melhor corpo técnico e a partir desse encontro, avalio que a nossa diretoria está trabalhando bem, conseguindo dar visibilidade as ações que realizamos".

Na avaliação do vice-cônsul, Andrew Hillstrom, o encontro foi produ-

tivo, oferecendo informações úteis para aprofundar os conhecimentos sobre a economia de Roraima. "A maior parte das pessoas brasileiras que procuram o visto são empresários e nós queremos aprender mais sobre esse universo. Minha esposa é empresária, meu pai e minha sogra também e, eu gostaria de aprender mais sobre os empresários de Boa Vista. Os Estados Unidos e o Brasil são parceiros comerciais e as possibilidades existem. Eu já visitei três Unidades do Sebrae no Brasil e acho que tem que haver mais Sebrae, porque o futuro é o empresário e empresas pequenas. Então, é um trabalho muito importante".

Educação Empreendedora

Um novo rumo para o futuro de Roraima

Preparar os jovens para o futuro! Dentro do contexto da educação, esse é um papel que não cabe somente aos pais e às escolas, mas também é uma missão do SEBRAE/RR por meio do programa de Educação Empreendedora. Isso mesmo! A cultura empreendedora aplicada desde a infância, para desenvolver habilidades e comportamentos que farão a diferença no futuro.

A diretora Técnica do SEBRAE/RR, Dorete Padilha, que também é pedagoga, acredita na Educação Empreendedora como uma alternativa para transformar Roraima. "Para que possamos crescer social e economicamente, precisamos trabalhar a cultura empreendedora desde a infância. Isso ajudará a formar cidadãos mais responsáveis, com projetos de vida definidos, que serão os responsáveis por levar adiante o desenvolvimento do nosso Estado", ressaltou.

De acordo com a gerente da Unidade de Cultura Empreendedora, Mercado e Serviços Financeiros (UCEMS), Kátia Veskesky, a Instituição

mantém programas que levam a cultura empreendedora para dentro das escolas e universidades. "Nosso foco não são somente os empresários. Nós trabalhamos o empreendedorismo em todas as fases de ensino, do fundamental ao superior, para ajudar a formar pessoas de sucesso", ressaltou.

Elissandra Costa, gestora do Programa Nacional de Educação Empreendedora do SEBRAE/RR, afirma que a cada ano, os projetos ganham novos

parceiros e geram importantes resultados. "Quanto mais cedo estimularmos o comportamento empreendedor em nossos alunos, melhor. Pois a nossa metodologia oportuniza as crianças e os adolescentes às tomadas de decisões, pensamento estratégico, ideias inovadoras, articulação com parceiros e mais inúmeros processos do cotidiano do empreendedor que, certamente servirão de base para o futuro, seja na vida acadêmica ou profissional", destacou.



SEBRAE/RR é referência nacional com Educação Empreendedora

A gestora ressaltou ainda que Boa Vista é uma referência nacional com a Educação Empreendedora. “Em 2018, alcançamos o primeiro lugar nacional na

pesquisa de qualidade do Programa de Educação Empreendedora. Também fomos o segundo na pesquisa de satisfação sobre o programa. Esse é o

reflexo do nosso comprometimento e de que, realmente, estamos no caminho certo”, ressaltou Elissandra.

Programa Jovens Empreendedores

Alunos de 22 escolas serão atendidos em 2019

A atuação do programa de Educação Empreendedora do SEBRAE/RR começa nos primeiros anos do ensino fundamental, com o Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP). Em sua 4ª edição, o projeto atenderá em 2019 o total de 1.460 alunos, de 20 escolas municipais e duas privadas, matriculados do 1º ao 5º ano.

O JEPP trabalha o pilar do comportamento empreendedor e o Plano de Negócios, em uma linguagem lúdica adaptada para as crianças. O aluno aprende temas como: visão de negócios, metas, qualidade na prestação de serviço e rede de relacionamento.

Em cada ano do Ensino Fundamental é abordado um tema especí-

fico: No 1º, o tema é o mundo das ervas aromáticas; no 2º ano, os temperos naturais; no 3º, a oficina de brinquedos ecológicos; o 4º trabalha a proposta de uma locadora de produtos e o 5º ano, a gastronomia com o tema Sabores e Cores.

A metodologia com os alunos inclui um encontro semanal de aproximadamente uma hora e meia, e envolve também a comunidade escolar e os pais. São ao todo, 14 encontros até o encerramento, dependendo do tema trabalhado pela turma. A culminância está prevista para outubro, com a realização das Feiras de Negócio.

Os Termos de Adesão foram assinados em abril entre o SEBRAE/RR e a Secretaria Municipal de Educação,

Centro de Educação Integrada Colmeia (CEI) e Colégio Objetivo. As escolas se comprometem em sensibilizar os alunos, ceder o espaço e os professores que atuarão como multiplicadores. O SEBRAE/RR se responsabiliza pela metodologia, capacitação e por todo o material utilizado nas atividades.

**Prefeitura
participará com
20 escolas e
1040 alunos**

A Prefeitura de Boa Vista é parceira do programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP) desde a sua implantação, há quatro anos. Em 2019, 1.040 alunos, do 3º e 4º anos, matriculados em 20 escolas, serão envolvidos nas atividades.

“Somos parceiros deste programa, pois acreditamos na Educação Empreendedora como alternativa para alavancar nosso Estado e para mudar a realidade do país”, afirmou o vice-prefeito e secretário municipal interino de Educação, Arthur Henrique.

Este é o 4º ciclo de parceria entre o SEBRAE/RR e a Prefeitura. Nas escolas municipais, o 3º ano envolverá 23 turmas, totalizando 600 alunos que abordarão o tema: brinquedos ecológicos. Já o 4º ano terá 15 turmas com aproximadamente 400 alunos. Eles trabalharão com locadora de produtos.



O Colégio Claretiano participa do programa com o projeto Despertar



Rede particular e municipal de ensino são parceiros do SEBRAE/RR

Colméia incluirá 260 alunos do 1º ao 5º ano

O Centro de Educação Integrada Colmeia (CEI), que também participa do programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP) desde a sua implantação, envolverá 260 alunos do 1º ao 5º ano. Nas outras turmas, a escola já trabalha regularmente com disciplinas de educação financeira.

“O Sebrae é nosso grande parceiro e nos traz muitos resultados. Aqui na escola, a Educação Empreendedora está incluída em todas as fases. É uma forma de trabalhar a independência dos alunos, a criatividade, suas metas e visão de futuro”, afirmou Susanmara Queiroz, diretora pedagógica da unidade.

O Colmeia trabalha com o JEPP na primeira fase do Ensino Fundamental. Do 6º ao 9º ano é ofertada a disciplina de Educação Financeira. “No 6º, eles trabalham o orçamento familiar; no 7º fluxo de caixa; no 8º, cartões de crédito e débito e no 9º, investimentos”, complementou a gestora.

Colégio Objetivo integra o JEEP com 160 alunos

Em 2019, o SEBRAE/RR ganhou um novo parceiro para o programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP): O Colégio Objetivo. A instituição envolverá 160 alunos, do 1º ao 5º ano.

“Estamos ansiosos pelos resultados do Programa. Firmamos esta parceria, pois acreditamos que a Educação Empreendedora proporcionará um grande impacto no futuro dos nossos alunos” ressaltou Rudaina Abou Trabi, gestora e sócia-proprietária do Colégio Objetivo.

Ela destaca também que a escola deve se preocupar em preparar os alunos, não só para a faculdade, mas para terem sucesso em qualquer atividade que escolherem no futuro. “O projeto oferece a eles essa experiência, para que desenvolvam o seu comportamento empreendedor”, complementou.

ESCOLAS PARTICIPANTES EM 2019

Escola Municipal Aquilino da Mota Duarte
Escola Municipal Cunhatã Curumim
Escola Municipal Francisco Cássio de Moraes
Escola Municipal Frei Arthur Agostini
Escola Municipal Luiz Canará
Escola Municipal Maria Teresa Maciel da
Silveira Melo
Escola Municipal Martinha Thury Vieira
Escola Municipal Newton Tavares
Escola Municipal Nova Canaã
Escola Municipal Pequeno Polegar
Escola Municipal Pingo de Gente
Escola Municipal Professor Carlos Raimundo
Rodrigues
Escola Municipal Professora Amazona de
Oliveira Monteiro
Escola Municipal Professora Ana Sandra
Nascimento Queiroz
Escola Municipal Professora Carmem Eugênia
Macaggi
Escola Municipal Professora Edsonina de
Barros Villa
Escola Municipal Professora Glemíria Gonzaga
Andrade
Escola Municipal Professora Maria Gertrudes
Mota de Lima
Escola Municipal Valdemarina Normando
Martins
Escola Municipal Vovó Júlia
Centro de Educação Integrada Colmeia (CEI)
Colégio Objetivo

Fonte: SEBRAE RORAIMA

BOLETIM ESCOLAR

Uma garota tinha que entregar o boletim escolar dela para os seus pais e, as notas ali, não eram as notas do sonho de nenhuma mãe muito menos de nenhum pai. Ela usou a criatividade para contar essa maravilhosa notícia.

Oi papai! Oi mamãe!

É com o coração partido, mas muito feliz da vida. Que eu digo para vocês que eu sai fora com o Dudu, ele é o homem da minha vida.

Ele é tudo de bom. Estou absolutamente fascinada com as suas tatuagens, com aquele cabelo moicano, com aqueles ferros e piercings que ele coloca naquele corpinho maravilhoso. Entretanto. Tenho que lhes contar que não é só isso.

O Douglas, aquele menino que vocês não gostam dele de jeito nenhum, ele está com a gente. Portanto não se preocupem comigo. Já tenho 15 anos e sei muito bem me virar sozinha tá.

Com amor e carinho da sua querida filhinha.

Ah! Pai, mãe, isso é só uma brincadeirinha viu! Estou na casa da Mariana, só queria mostrar para vocês que há coisas bem piores na vida que estas notas que estão aí no boletim. Não se estressem Ok!. No ano que vem eu me recupero.

Beijinhos!

Resposta dos pais:

Querida filhinha,

Quando a sua mãe leu a sua carinhosa cartinha, ela passou muito mal e foi parar no pronto socorro. Imediatamente você foi retirada do nosso testamento e sua parte da herança será do seu irmão. Todas as coisas do seu quarto foram doadas para o pessoal do orfanato, cancelamos o seu celular e o seu cartão de crédito. Todos os seus DVD's nós doamos para a Karina do segundo andar, aquela mesma garota que você acha insuportável. Pode ir arrumando um bom emprego porque dinheiro daqui de casa nem em sonho viu.

Enfim, espero que você seja muito feliz na sua nova vida.

Nota: Filha querida, claro que tudo isso não passa de uma brincadeirinha da nossa parte. A sua mãe está aqui comigo assistindo Eu a Patroa e as Crianças e tudo está bem.

Só queríamos lhe mostrar que há coisa bem piores do que passar as próximas cinco semanas sem sair de casa, sem celular, sem Internet, sem vídeo game, sem televisão e, principalmente, sem ir à casa da Mariana. Tudo isso por causa dessas notas ridículas e, dessa brincadeira idiota que você fez com a gente.

Beijinhos do papai e da mamãe/

Frase da Edição:

“Não costumo olhar para as dificuldades, olho sempre para o futuro com bons pensamentos e trabalho duro.”.

Remídio Monai



Laboratório Clínico
Pontes de Albuquerque

**RESULTADOS
ONLINE**

**COLETA
DOMICILIAR**

(95) **3224-9197**
99133-6877
📞 **98111-3480**

ROOSEVELT PONTES DA SILVA JÚNIOR
DIRETOR TÉCNICO E BIOQUÍMICO - CRF/RR 117

PALOMA PONTES DE ALBUQUERQUE
DIRETORA ADMINISTRATIVA - CRA 3-1820

Unidade Centro | Rua Coronel Mota, 1409
Unidade Raiar do Sol | Av. Estrela Dalva, 785

www.pontesdealbuquerque.com.br

Europcar
moving *your* way

“A Yes
Aluguel
de carros
agora é
Europcar.”

moving *Lily's* way

Nº1
NA EUROPA

Bem-vindos a sua nova rede.

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

Agência Boa Vista-Roraima | Av. Major Williams, 632 - Centro - 95 99971 0109