

Acesse o



nosso site

FALANDO DE **Negócio**



A sua revista de Negócios

Publicação da WNI Treinamento, Consultoria e Planejamento | Núcleo de Estruturação e Projeção | Ano V | Número 044 | Edição Junho - Agosto | 2025 | Venda Proibida



BRASIL

está no centro da disputa

TARIFÁRIA

Um misto entre brigas comerciais e uma
pitada de questões ideológicas prejudicando
o comércio internacional do Brasil

**GENTE
QUE
FAZ!**

Gente que Faz!
Sebrae lança suplemento
na Falando de Negócios

Pág. 30

Entrevista da Edição

José Neto fala de liderança, método
e a construção de equipes campeãs

Pág. 7





TREINAMENTO • CONSULTORIA
PLANEJAMENTO

FALANDO DE

Negócio



PODCAST •
PROGRAMA SEMANAL



MENTORIA &
CONSULTORIA



REVISTA
BIMESTRAL



JO
COLUM



www.falandode



EXPERIÊNCIA QUE GERA RESULTADOS

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

*Sua imagem é o espelho
do seu sucesso!*

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



RNAL •
A SEMANAL



EVENTOS
CORPORATIVOS

Um país sem rumo chamado Brasil

O Brasil parece ter perdido a capacidade de transformar seu imenso potencial em desenvolvimento concreto. O país possui riquezas naturais, produção agrícola competitiva, mercado consumidor expressivo e uma população trabalhadora. Ainda assim, permanece preso a uma estrutura pública cara, burocrática e frequentemente distante das necessidades da sociedade.

A incompetência na gestão pública produz prejuízos que ultrapassam os números do orçamento. Ela aparece na precariedade dos serviços, na insegurança jurídica, no desperdício de recursos, na lentidão das decisões e na falta de planejamento de longo prazo. Enquanto famílias e empresas precisam controlar despesas, cumprir obrigações e tomar decisões responsáveis, parte do poder público continua agindo como se os recursos fossem ilimitados.

O descompasso entre as medidas governamentais e a realidade do mercado amplia a insegurança. Aumento de custos, excesso de regulamentação, carga tributária elevada e mudanças constantes nas regras dificultam investimentos, limitam a geração de empregos e sufocam quem produz. Nenhuma economia prospera quando o empreendedor é tratado como suspeito, o trabalhador perde poder de compra e o investidor não consegue prever o dia seguinte.

Na política internacional, declarações imprudentes, alinhamentos ideológicos e confrontos desnecessários podem comprometer relações comerciais construídas ao longo de décadas. Diplomacia exige equilíbrio, pragmatismo e defesa dos interesses nacionais. O Brasil precisa dialogar com diferentes países sem transformar suas relações exteriores em extensão de disputas partidárias.

Outro problema está no tamanho e na baixa eficiência da máquina pública. Não basta arrecadar mais para sustentar estruturas inchadas, cargos desnecessários e serviços que entregam pouco. O Estado deve ser avaliado pela qualidade do que oferece, e não pela quantidade de ministérios, órgãos e despesas que mantém. Uma administração gigantesca, burocrática e improdutiva acaba servindo a si mesma, enquanto o cidadão paga a conta.

O Brasil não precisa de mais discursos, improvisações ou culpados fabricados. Precisa de responsabilidade fiscal, segurança jurídica, eficiência administrativa, liberdade econômica e políticas públicas conectadas à vida real.

Um país sem rumo não está condenado a permanecer perdido. Mas reencontrar o caminho exige competência, coragem para enfrentar privilégios e compromisso verdadeiro com o interesse público. Sem isso, continuaremos sendo o país do futuro que nunca consegue chegar ao presente.



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



EXPEDIENTE

Direção Geral

Weber Negreiros Junior

Gestão de Novos Negócios

Gabrielle Negreiros Lana

Gestão Comercial

Silvani Castro

Jornalista Responsável

Amanda Teixeira MTB 481 RR

Projeto Gráfico

WN Treinamento, Consultoria e Planejamento

Produção Fotográfica

Pixabay, Arquivos Free, Divulgação, Colaborações e Inteligência Artificial

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

Fale Conosco:

contato@falandodenegociosrr.com.br

E-mail:

webernegrerosjr@gmail.com

Telefones:

95 99144 4737 - 95 99133 4737



7 - ENTREVISTA DA EDIÇÃO

Entrevistamos o treinador multicampeão, José Neto, que faz uma analogia perfeita entre o esporte e as organizações.

14 - ESPAÇO SAÚDE BP

A empresa mais importante da sua vida, VOCÊ!

16 - ESPECIAL WN

Um ecossistema completo de desenvolvimento empresarial

19 - INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E O MERCADO DE TRABALHO

Os desafios de um novo momento no mercado

21 - COPA DO MUNDO

As lições deixada pela copa do mundo de 2026

23 - MATÉRIA DA CAPA

Tarifaço americano e chinês põe em cheque modelo da política internacional do Brasil

25 - ELEIÇÕES E A ECONOMIA

O descompasso entre a política e as reais necessidades de uma população

31 - SUPLEMENTO SEBRAE - GENTE QUE FAZ!

Um espaço na revista que fala das boas iniciativas do Sebrae Roraima e os impactos na vida dos empresários

44 - Caso de Sucesso - Renato Couro

Uma empresa que se tornou referência no mercado automotivo em Roraima

47 - ESPAÇO AGRO RORAIMA

A APROSOJA Roraima faz parte agora da revista com matérias e destaques do agronegócio roraimense, brasileiro e mundial

51 - DONA COXINHA

Uma história de empreendedorismo que demonstra a capacidade de reinvenção da nossa gente

57 - ECONOMIA E FUTURO

O bate bola desta edição será com o ex-governador, Antonio Denarium que fala sobre os rumos que o Estado poderá tomar nas próximas eleições e as perspectivas de desenvolvimento ou estagnação.



Envie sua sugestão de conteúdo para o nosso e-mail:

contato@falandodenegociosbr.com.br
ou pelo WhatsApp 95 99114 4737

que será analisado pela nossa editoria chefe e poderá ser publicada nas próximas edições



A MAIOR
EMPRESA DE
PISCINAS

**CHEGOU EM
BOA VISTA!**



FALE CONOSCO VIA WHATSAPP

 **(95) 99139-6072**

**PISCINAS E SPA COM
QUALIDADE E PREÇO JUSTO**

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

Liderança, método e a construção de Equipes campeãs

Treinador multicampeão revela como planejamento, disciplina, confiança e responsabilidade coletiva ajudam a transformar grupos de profissionais em equipes vencedoras

Poucos treinadores brasileiros conhecem tão bem o caminho que separa uma equipe talentosa de um time verdadeiramente campeão. Com uma trajetória construída dentro e fora do Brasil, José Neto comandou o Flamengo em algumas das maiores conquistas da história do basquete rubro-negro, acumulou experiências internacionais, trabalhou com a Seleção Brasileira feminina e integrou a comissão técnica do Brooklyn Nets durante a NBA Summer League.

Convidado do podcast Falando de Negócios, José Neto compartilhou experiências sobre liderança, formação profissional, gestão de pessoas, pressão por resultados e construção de equipes de alta performance. Sua trajetória mostra que as lições aprendidas dentro de uma quadra também podem ser aplicadas às empresas, às instituições e à vida profissional.

Falando de Negócios: Em que momento o basquete deixou de ser apenas uma paixão e se transformou em profissão?

José Neto: O processo aconteceu de maneira gradual. Uma carreira não começa no momento em que uma pessoa recebe um grande convite ou conquista um título importante. Ela começa muito antes, nas escolhas diárias, na disposição para aprender e na capacidade de aproveitar cada oportunidade.

O treinador também precisa compreender que nunca estará totalmente pronto. O esporte muda, os atletas mudam, as metodologias evoluem e as formas de relacionamento também se transformam. Por isso, a formação profissional precisa ser permanente. Cada treinamento, cada competição e cada grupo comandado oferece um novo aprendizado.



José Neto: um treinador multicampeão

Falando de Negócios: O que representou assumir o comando de uma equipe com a dimensão do Flamengo?

José Neto: O Flamengo representou um dos maiores desafios da minha carreira. Não se tratava apenas de dirigir uma equipe de basquete, mas de trabalhar dentro de uma instituição gigantesca, com milhões de torcedores e uma cobrança proporcional à sua grandeza.

Quando cheguei, em 2012, foi necessário compreender rapidamente o ambiente, conhecer os atletas e construir uma identidade de trabalho. Em um clube como o Flamengo, não basta competir. Existe uma expectativa permanente pela vitória. O treinador precisa aprender a conviver com essa pressão sem permitir que ela prejudique o planejamento e o equilíbrio da equipe. O próprio José Neto definiu sua chegada ao clube como o maior desafio profissional de sua trajetória até aquele momento.

Falando de Negócios: Como se constrói uma equipe campeã?

José Neto: Uma equipe campeã não é construída apenas reunindo os melhores talentos. É necessário fazer com que esses talentos compreendam o projeto coletivo e estejam dispostos a trabalhar uns pelos outros.

Cada atleta precisa conhecer sua responsabilidade, entender o seu papel e perceber que sua

contribuição é importante. Alguns terão maior destaque, outros atuarão durante menos tempo, mas todos precisam sentir que participam da construção.

Também é fundamental criar uma cultura de treinamento. A vitória não nasce apenas no dia do jogo. Ela é consequência do que foi realizado durante semanas, meses e, em alguns casos, anos. Disciplina, defesa, organização e trabalho coletivo estiveram entre as características das equipes comandadas por José Neto no Flamengo.

Falando de Negócios: Como administrar atletas experientes e personalidades diferentes dentro de um mesmo grupo?

José Neto: O primeiro passo é entender que cada pessoa possui uma história, uma motivação e uma maneira diferente de reagir. Liderar não significa tratar todos exatamente da mesma forma. Significa conhecer as pessoas e encontrar a melhor maneira de ajudá-las a contribuir para o objetivo coletivo.

O treinador precisa ser coerente. Os atletas observam se o discurso está alinhado às decisões tomadas no dia a dia. A autoridade não pode ser sustentada apenas pelo cargo. Ela precisa ser conquistada por meio da preparação, da transparência, da justiça e do respeito.

Quando as regras são claras e as decisões são explicadas, o

grupo passa a confiar mais no líder, mesmo quando nem todos concordam com determinada escolha.

Falando de Negócios: O título mundial conquistado pelo Flamengo foi o ponto mais importante de sua carreira?

O título mundial possui um significado muito especial porque representa a concretização de um trabalho longo. Entretanto, uma conquista dessa dimensão não pode ser vista de maneira isolada. Ela é resultado de tudo o que foi construído anteriormente.

Antes de levantar um troféu, existem inúmeros treinamentos, viagens, derrotas, correções e conversas que não aparecem para o público. Existe também o trabalho de profissionais que atuam longe dos holofotes, mas são fundamentais para o funcionamento da equipe.

No Flamengo, José Neto conquistou quatro edições consecutivas do Novo Basquete Brasil e comandou o time nos títulos da Liga das Américas e da Copa Intercontinental de 2014, considerada o campeonato mundial de clubes.

Falando de Negócios: Como um líder deve lidar com a pressão por resultados?

José Neto: A pressão faz parte do ambiente de alta performance. O problema aparece quando ela impede o profissional de pensar com clareza ou faz com que ele

abandone seu método de trabalho.

O líder precisa concentrar sua energia naquilo que pode controlar: a preparação, a estratégia, a comunicação, a qualidade das decisões e o comportamento da equipe. O resultado também depende do adversário e de circunstâncias que nem sempre estão sob nosso domínio.

Quanto maior a pressão externa, maior deve ser a organização interna. Nos momentos mais difíceis, a equipe observa o comportamento do líder. Se ele perde o equilíbrio, transmite insegurança para todo o grupo.

Falando de Negócios: As derrotas podem ensinar mais do que as vitórias?

José Neto: As derrotas revelam problemas que, muitas vezes, ficam escondidos quando a equipe está vencendo. Elas mostram fragilidades na preparação, na comunicação, na estratégia e até no relacionamento entre as pessoas.

Entretanto, perder não produz aprendizado automaticamente. É necessário analisar o que aconteceu com honestidade, sem buscar culpados e sem transformar a avaliação em um processo de destruição da confiança.

Uma derrota bem analisada pode fortalecer a equipe. Uma vitória mal compreendida pode criar acomodação. O mais impor-

tante é manter a capacidade de avaliar o desempenho independentemente do resultado apresentado no placar.

Falando de Negócios: O que a experiência com o Brooklyn Nets acrescentou à sua formação?

José Neto: Participar de um ambiente ligado à NBA permitiu observar uma estrutura de alto nível e compreender como os detalhes são tratados dentro de uma das principais ligas esportivas do mundo.

O que chama atenção não é apenas a qualidade técnica dos atletas. Existe uma grande organização em torno da preparação, da análise de desempenho, da recuperação física, da divisão de responsabilidades e do uso de informações para orientar decisões.

A experiência também reforça que, mesmo em ambientes com enorme investimento e tecnologia, os fundamentos continuam sendo indispensáveis: preparação, disciplina, comunicação e clareza sobre o papel de cada profissional.

José Neto integrou a comissão técnica do Brooklyn Nets durante a NBA Summer League de 2021.

Falando de Negócios: Trabalhar fora do Brasil exigiu mudanças na sua maneira de liderar?

José Neto: Quando um profissional chega a outro país, não pode simplesmente reproduzir tudo o

que fazia anteriormente. É necessário conhecer a cultura local, ouvir as pessoas e compreender como elas enxergam o esporte, o trabalho e a autoridade.

Os princípios podem continuar os mesmos, mas a forma de comunicá-los precisa ser adaptada. Uma metodologia somente funciona quando as pessoas entendem sua finalidade e se sentem participantes do processo.

A experiência internacional amplia a visão do treinador porque mostra que não existe uma única maneira de alcançar bons resultados. Em Angola, José Neto comandou o Petro de Luanda, conquistando o campeonato nacional e a Supercopa, além de alcançar o terceiro lugar na primeira edição da Basketball Africa League.

Falando de Negócios: O trabalho com a Seleção Brasileira feminina trouxe novos aprendizados?

José Neto: Cada equipe possui características próprias. Ao assumir um novo projeto, o treinador precisa respeitar a história, a realidade e as necessidades daquele grupo.

Os fundamentos da liderança continuam presentes: planejamento, confiança, disciplina, comunicação e responsabilidade. Entretanto, é necessário observar as individualidades e construir um ambiente em que todas as atletas compreendam o projeto.

Mais do que levar respos-

tas prontas, o treinador precisa saber ouvir. O conhecimento técnico é indispensável, mas ele somente produz resultados quando existe conexão com as pessoas. José Neto assumiu a Seleção Brasileira feminina em 2019 e conquistou, naquele ano, a medalha de ouro nos Jogos Pan-Americanos de Lima.

Falando de Negócios: Quais ensinamentos do esporte podem ser aplicados ao mundo dos negócios?

José Neto: O esporte e o ambiente empresarial possuem muitos pontos em comum. Nos dois casos, existem metas, concorrência, necessidade de planejamento, gestão de talentos e avaliação constante dos resultados.

Uma empresa também precisa deixar claro onde deseja chegar e qual é a responsabilidade de cada integrante da equipe. Quando as pessoas desconhecem o propósito ou não sabem exatamente o que se espera delas, surgem conflitos, retrabalho e perda de produtividade.

Outro ponto importante é a execução. Uma grande estratégia não produz resultados quando permanece apenas no papel. Assim como acontece no esporte, é preciso transformar o planejamento em rotina, acompanhar o desempenho e realizar ajustes sempre que necessário.

Falando de Negócios: Como manter uma equipe motivada durante uma temporada longa?

José Neto: A motivação não pode depender exclusivamente de discursos emocionantes. Ela precisa ser alimentada pelo ambiente de trabalho, pelo sentimento de evolução e pela percepção de que o esforço realizado possui significado.

“As pessoas precisam enxergar progresso. Também precisam receber orientações claras e compreender por que determinadas decisões foram tomadas. O reconhecimento é importante, mas deve estar associado à responsabilidade.

Em uma temporada longa, existirão períodos de cansaço, dúvidas e resultados negativos. Nesses momentos, o propósito coletivo funciona como um ponto de equilíbrio. Quando o grupo acredita no projeto, encontra forças para continuar trabalhando.

Falando de Negócios: Qual é a importância da formação acadêmica para quem deseja trabalhar com esporte?

José Neto: A experiência prática é muito importante, mas ela não substitui o conhecimento. O profissional precisa estudar áreas como fisiologia, psicologia, gestão, comunicação, análise de desempenho e liderança.

A formação acadêmica ajuda a compreender por que determinada metodologia funciona e quais adaptações podem ser realizadas. Também desenvolve a capacidade de questionar, pesqui-

sar e tomar decisões baseadas em informações mais consistentes.

O esporte moderno exige profissionais preparados para atuar de maneira multidisciplinar. Por isso, José Neto costuma destacar a importância de conciliar formação acadêmica, experiência prática e desenvolvimento esportivo.

Falando de Negócios: Que conselho daria aos jovens que desejam construir uma carreira de sucesso?

José Neto: É importante compreender que não existem atalhos capazes de substituir a preparação. Muitas pessoas observam apenas o momento da conquista, mas não enxergam os anos de trabalho que vieram antes dela.

O jovem profissional precisa aproveitar as pequenas oportunidades, estudar, observar pessoas mais experientes e aceitar que cometerá erros ao longo do caminho. Também deve desenvolver a capacidade de trabalhar em equipe, porque nenhuma trajetória de sucesso é construída de maneira totalmente individual.

A paciência é fundamental. Crescer profissionalmente exige constância. O reconhecimento pode demorar, mas o trabalho realizado com qualidade constrói uma reputação que acompanha o profissional durante toda a carreira.

Falando de Negócios: Afinal, o que define um grande líder?

José Neto: Um grande líder não é aquele que concentra todas as decisões ou busca ser o centro das atenções. É aquele que consegue preparar pessoas, organizar talentos e criar condições para que a equipe alcance resultados coletivamente.

Liderar também significa assumir responsabilidades. Nos momentos de vitória, o mérito deve ser compartilhado. Nos momentos difíceis, o líder precisa proteger o grupo, reconhecer seus próprios erros e conduzir a busca por soluções.

Os títulos são importantes e permanecem registrados na história. Entretanto, o maior legado de um líder está nas pessoas que ele ajudou a desenvolver e nos ambientes que se tornaram melhores por causa de sua presença.



Atualmente, José Neto vem se dedicando a compartilhar seus conhecimentos por meio de palestras



É negócio
o seu negócio
ter Sebrae!

Quem tem, sabe a diferença que isso faz!



A força do empreendedor brasileira.

Nossa missão:

transformar em realidade
o seu sonho de negócio.

Encontre a família de produtos
certa para você.

**Saiba mais:
0800 570 0800**

    @sebraeroraima

**Acesse o
QR-CODE**



A força do empreendedorismo brasileiro

A empresa mais importante da sua vida, VOCÊ!

A falsa falta de tempo e o depois eu faço, são coisas que podem parar o bem mais importante da sua vida.

São 6h32, e o café de Carlos já esfriou. Ele nem percebeu.

Com uma mão, responde à equipe. Com a outra, confere os números do mês. Antes das sete, já resolveu um fornecedor, cobrou uma entrega atrasada e desenhou três formas de aumentar o faturamento.

Carlos é assim: rápido, incansável, indispensável.

Ele sabe quando cada máquina precisa de manutenção. Sabe qual contrato vence e qual despesa cortar. Nada importante fica para depois.

Nada, exceto uma coisa.

Faz meses que a pressão dele sobe. Vieram as dores de cabeça, o cansaço que o sono não resolve, as noites em que deita, mas a mente continua na empresa.

"É só estresse", ele repete.

O mesmo diz sobre o botão da camisa, que há meses fecha com

esforço. Carlos culpa a lavanderia. No fundo, sabe que a camisa não encolheu, mas fingir que sim é mais fácil que subir na balança.

Pensou em procurar ajuda. Mas primeiro precisava fechar o mês. Depois, resolver uma contratação. Depois, a viagem. Quando tudo acalmasse, aí sim.

Só que a vida de quem empreende nunca acalma.

Até que, no meio de uma reunião, Carlos perdeu o fio da conversa. A vista escureceu. Apoiou as mãos na mesa e ouviu, de longe:

— Carlos... você está bem?

Pela primeira vez em anos, ele não tinha resposta.

A reunião parou, de repente os números perderam a importância. E Carlos entendeu a verdade que vinha evitando: protegeu a empresa de todos os riscos, menos do único capaz de afastá-lo de tudo o que construiu.

Carlos é um personagem fictício. As desculpas dele, não.

Quantas vezes você prometeu se cuidar "depois desta entrega"? Quantos sinais do seu corpo você já chamou de "cansaço normal"?

A saúde tem uma característica perigosa: é silenciosa enquanto espera. Não liga cobrando, não aparece na planilha. Mas quando resolve cobrar, cobra tudo de uma vez. E aí não é você quem escolhe a hora de parar.

Foi para encurtar a distância entre o "preciso me cuidar" e o cuidado de verdade que nasceu o Núcleo BP.

Levamos um atendimento próximo e humano a Boa Vista, em Roraima; a Georgetown, na Guiana; a Santa Elena de Uairén, na Venezuela e, em breve, a Puerto Ordaz. Não atravessamos fronteiras só para abrir unidades, mas porque cuidar da saúde deve ser simples, acessível e próximo, principalmente para quem passa a vida

importante

Por: Dr. David Brito

ão desculpas e, VOCÊ!

cuidando de tudo e de todos.

Talvez você leia isto entre dois compromissos, já pensando: "quando a rotina melhorar, eu me cuido."

Então, uma última pergunta: você deixaria sua máquina mais importante rodar anos sem manutenção, esperando ela quebrar para só então agir?

Não deixaria. Você conhece o preço da negligência.

Seu corpo é essa máquina. E vem dando sinais todos os dias.

A diferença é que, para ele, não existe peça de reposição.

A empresa mais importante da sua vida não tem CNPJ.

Ela tem o seu nome.

E a próxima reunião é com você mesmo.

Pense nisso antes que seja tarde demais!



NÚCLEO BP
Saúde e Bem-Estar
CRM 400

Dr. David Brito

Médico - CRM-RR 2745

Saúde, Bem-Estar

Av. Ville Roy, 1784 - 1 - Caçari
CEP 69 307 725 - Boa Vista - Roraima
@drdavidbritop

Um ecossistema completo de

De nada adianta um mercado potencial se a necessidade constante de

Nenhuma empresa cresce apenas pelo tempo de mercado, bem como a WN, que segue transformando experiência em conhecimento e faz desse conhecimento uma ferramenta capaz de gerar resultados para outras pessoas. Enquanto alguns negócios se limitam a oferecer produtos ou serviços, outros constroem ambientes onde empresários aprendem, compartilham experiências e encontram caminhos para evoluir.

Ao longo dos anos, a empresa consolidou sua expertise em consultoria organizacional e, a partir dela, estruturou um conjunto de iniciativas que hoje conecta empresários por meio de conteúdo, relacionamento, capacitação e troca de experiências.

A consultoria empresarial continua sendo o principal pilar da empresa, é nela que organizações encontram apoio para planejar estratégias, diagnosticar desafios, aperfeiçoar processos e tomar decisões com mais segurança. Toda a experiência adquirida nesse trabalho acabou servindo de base para o surgimento de outros projetos que, embora possuam formatos diferentes, compartilham o mesmo propósito.

Para Weber Negreiros, presidente da WN, todos esses projetos nasceram como uma extensão da própria consultoria. "A consultoria

sempre foi a essência da WN. Todos os demais projetos surgiram para ampliar esse trabalho, aproximar empresários da informação e criar ambientes onde eles possam aprender, trocar experiências e tomar decisões cada vez melhores".

Falando de Negócios

Um dos exemplos mais conhecidos é o Falando de Negócios, encontro que se tornou referência entre empresários de Roraima e que retorna ao calendário ainda este ano. Três edições já estão previstas entre setembro e novembro, reunindo mais empresários, executivos e gestores em uma noite dedicada ao conhecimento, ao networking e à troca de experiências.

Os encontros acontecem em dois formatos. Um deles reúne palestras conduzidas por especialistas convidados para discutir temas ligados aos desafios enfrentados pelas empresas. O outro promove painéis de debate, reunindo profissionais com diferentes perspectivas para analisar assuntos que fazem parte da rotina de quem empreende.

Após um período sem novas edições, o retorno do projeto atende a uma expectativa do próprio mercado. Durante esse intervalo, empresários continuaram perguntando quando o evento voltaria a acon-



Weber Negreiros: o projeto Falando de Negócios

tecer, reforçando a relevância que o Falando de Negócios conquistou como espaço de atualização, relacionamento e fortalecimento do ambiente empresarial.

Revista

Outro projeto consolidado é a Revista Falando de Negócios, publicada bimestralmente há 15 anos. A publicação reúne histórias de empreendedores, cases de sucesso, tendências de mercado e conteúdos voltados à liderança, gestão, inovação e empreendedorismo, sempre valorizando experiências que contribuam para o crescimento das empresas.

O reconhecimento conquistado ao longo dessa trajetória já inspira novos passos. Entre os proje-

desenvolvimento empresarial

e sua formação não levar em consideração o aprendizado e reinvenção



ócios alia inovação e experiência para entregar ao mercado

tos previstos para 2027 está a implantação de um modelo de franquias da revista, permitindo que a publicação seja expandida para estados e municípios com potencial de mercado.

A produção de conteúdo também ultrapassou as páginas da revista, o site Falando de Negócios reúne reportagens, entrevistas e artigos voltados ao universo empresarial, enquanto o canal Weber Negreiros, no YouTube, publica semanalmente entrevistas e conteúdos sobre liderança, empreendedorismo, motivação e gestão.

A empresa também mantém a coluna Falando de Negócios, publicada todas as segundas-feiras no jornal Folha de Boa Vista. Os artigos inéditos produzidos para o espa-

ço já estão sendo transformados em dois livros com lançamento previsto muito em breve. O conteúdo já ganhou espaço no rádio, por meio de participações semanais, e integra um projeto de expansão para novas plataformas de comunicação.

Entre as novidades está a Clínica da Empresa, iniciativa que será lançada neste semestre para oferecer orientação especializada a empresários que enfrentam desafios específicos em áreas como gestão de pessoas, marketing, finanças, planejamento e outras áreas estratégicas.

O modelo foi desenvolvido para atender empresas que necessitam de uma análise pontual, sem a necessidade imediata de uma consultoria completa. A partir da apresentação do problema, consultores especializados orientam o empresário na construção de soluções práticas e acompanham a evolução das medidas adotadas. Quando necessário, o atendimento pode evoluir para um diagnóstico organizacional mais aprofundado.

Segundo Weber Negreiros, muitas vezes o empresário conhece a origem do problema, mas precisa de uma visão externa para transformar essa percepção em uma decisão segura. "Quem conhece a empresa é o empresário. Nosso papel é ajudá-lo a analisar os desafios, enxergar oportunidades e encontrar cami-

nhos que produzam resultados. Muitas vezes, ele já sabe onde está o problema; o que precisa é de uma visão técnica que lhe permita tomar a melhor decisão", afirma.

Além dessas iniciativas, a WN prepara novos eventos com palestrantes nacionais e formatos que unem conteúdo, relacionamento e experiências voltadas ao empreendedorismo, ampliando as oportunidades de aprendizado para empresários e suas equipes.

Em um mercado onde informação se tornou um dos ativos mais valiosos para quem empreende, a WN aposta na construção de algo que vai além da prestação de serviços. Ao integrar consultoria, produção de conteúdo, eventos e relacionamento empresarial, a empresa fortalece um ambiente em que conhecimento deixa de ser apenas teoria e passa a se transformar em decisões, conexões e crescimento para os negócios.

Saiba mais

Portal: falandodenegociosbr.com.br

Instagram: @falandodenegociosbr e @weber.negreiros

YouTube: Weber Negreiros

Conteúdos: entrevistas e conteúdos sobre liderança, empreendedorismo, motivação e gestão.

Por: Amanda Teixeira - Falando de Negócios



O óleo da
nossa terra



O óleo da nossa terra.

Produzido em Roraima,
com a força do nosso campo.

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



Da nossa terra

Grãos selecionados cultivados no coração de Roraima.



Qualidade que você confia

Óleo de soja puro, leve e versátil para o seu dia a dia.



Orgulho que gera desenvolvimento

Mais produção, mais empregos e mais futuro para nossa gente.



Disponível em
900 mL e 5 L.

Serra Verde

AGROINDUSTRIAL
Óleo Vegetal e Farelo de Soja

Inteligência artificial transforma o mercado de trabalho e exige qualificação

Automação ameaça determinadas funções, cria oportunidades e aproxima gerações diante de uma mudança tecnológica considerada irreversível



Automação de tarefas, novas profissões, a qualificação contínua e a cooperação entre diferentes gerações no mundo da inteligência artificial

A inteligência artificial deixou de ser uma promessa restrita aos laboratórios de tecnologia para se tornar parte da rotina de empresas, governos e trabalha-

dores. Sistemas capazes de produzir textos, analisar documentos, atender clientes, criar imagens, programar e interpretar grandes volumes de dados já modificam

profissões e provocam uma pergunta inevitável: a inteligência artificial representa uma viagem sem volta?

A resposta mais realista é sim. Isso não significa, porém, que todas as profissões serão eliminadas ou que o ser humano perderá sua importância. A transformação parece irreversível porque as empresas dificilmente abandonarão ferramentas que reduzem custos, aceleram processos e aumentam a produtividade. O verdadeiro debate, portanto, não é mais sobre aceitar ou rejeitar a tecnologia, mas sobre como utilizá-la de forma responsável e preparar as pessoas para essa nova realidade.

Segundo a Organização Internacional do Trabalho, um em cada quatro empregos no mundo apresenta algum nível de exposição à inteligência artificial generativa. A conclusão mais provável, entretanto, é a transformação das ocupações, e não a substituição completa dos trabalhadores. Na maioria das atividades, determinadas tarefas serão automatizadas, enquanto outras continuarão dependendo de julgamento, criatividade, experiência, relacionamento e responsabilidade humana.

Funções repetitivas e previsíveis estão entre as mais vulneráveis. Atendimento inicial, digitação, organização de agendas, elaboração de relatórios padronizados, conferência de documentos e parte das atividades administrativas já podem ser executados por sistemas automatizados. Profissionais das áreas de comunicação, finanças, contabilidade, direito, tecnologia e design também enfrentam mudanças impor-

tantes, pois a IA passou a realizar tarefas antes consideradas exclusivamente intelectuais.

Ao mesmo tempo, surgem oportunidades para especialistas em dados, segurança digital, desenvolvimento de sistemas, governança tecnológica, auditoria de algoritmos e integração de inteligência artificial aos negócios. Outras profissões serão fortalecidas pela tecnologia. Médicos poderão analisar exames com maior rapidez; professores poderão personalizar atividades; engenheiros conseguirão testar soluções; jornalistas terão apoio na pesquisa; e pequenos empresários poderão automatizar processos antes acessíveis somente às grandes organizações.

O Fórum Econômico Mundial estima que, até 2030, aproximadamente 170 milhões de novos postos de trabalho poderão ser criados, enquanto 92 milhões serão deslocados, resultando em saldo positivo de 78 milhões. O problema é que as novas vagas não serão necessariamente ocupadas pelas mesmas pessoas que perderem suas funções. Sem qualificação, poderá existir emprego disponível e, ao mesmo tempo, trabalhador desempregado.

A capacitação contínua tornou-se, portanto, uma responsabilidade compartilhada. Governos precisam modernizar o ensino e ampliar o acesso à tecnologia. Empresas devem treinar seus funcionários antes de simplesmente substituí-los. Aos trabalhadores cabe desenvolver competências

digitais e preservar habilidades humanas como pensamento crítico, comunicação, liderança, ética, empatia e capacidade de tomar decisões.

A relação entre gerações também precisa superar estereótipos. Os mais jovens costumam demonstrar maior familiaridade com ferramentas digitais, mas nem sempre possuem experiência para interpretar contextos e consequências.

Trabalhadores mais maduros podem enfrentar dificuldades iniciais de adaptação, porém carregam conhecimento acumulado, visão estratégica e capacidade de relacionamento. O melhor resultado nasce da cooperação: a agilidade tecnológica dos jovens combinada à experiência dos profissionais mais antigos.

A inteligência artificial é uma viagem sem volta, mas o destino ainda não está definido. A tecnologia pode ampliar desigualdades, concentrar oportunidades e provocar exclusão, caso seja utilizada apenas para reduzir custos. Também pode libertar trabalhadores de atividades repetitivas, aumentar a produtividade e melhorar serviços. A escolha dependerá das decisões tomadas por governos, empresas e sociedade. O futuro não será dominado simplesmente pelas máquinas, mas por pessoas capazes de aprender, adaptar-se e usar a inteligência artificial com conhecimento, ética e propósito.

Copa de 2026 deixa lições que ultrapassam os limites do futebol

Recordes de público, movimentação econômica e integração cultural contrastam com gastos públicos, preços elevados e impactos ambientais



Uma copa com vários contrastes e muito dinheiro

A Copa do Mundo de 2026 terminou como a maior edição da história do futebol. Realizado conjuntamente por Estados Unidos, México e Canadá, o torneio reuniu 48 seleções, disputou 104 partidas

em 16 cidades e apresentou ao mundo uma nova dimensão para os grandes eventos esportivos. Mais do que resultados em campo, a competição deixou lições importantes sobre planejamento, convi-

vência, responsabilidade financeira e participação social.

De acordo com a FIFA, 6.810.966 torcedores compareceram aos estádios, estabele-

cendo um recorde absoluto. A média ficou acima de 65 mil pessoas por partida, com ocupação de aproximadamente 99,7%. Os festivais organizados nas cidades-sede também receberam mais de 9 milhões de visitantes. Os números demonstram a capacidade do futebol de mobilizar pessoas de diferentes países, culturas, religiões e condições sociais.

Entre os bons exemplos está justamente a convivência entre torcedores. Mesmo separados por idiomas, nacionalidades e rivalidades esportivas, milhões de pessoas compartilharam ruas, transportes, praças e arquibancadas. A Copa mostrou que a competição não precisa transformar adversários em inimigos. Respeito às diferenças, disciplina e solidariedade são valores que podem ser transportados dos estádios para a vida em sociedade.

A mobilidade urbana também apresentou experiências positivas. Em Kansas City, por exemplo, o sistema de bondes registrou quase 700 mil passageiros somente em junho, mais de quatro vezes o movimento do mesmo mês de 2025. O resultado comprova que investimentos em transporte coletivo realizados para grandes eventos podem beneficiar permanentemente os moradores, desde que os serviços sejam mantidos após o encerramento da competição.

O torneio movimentou hotéis, restaurantes, companhias aéreas, comércio, transporte e serv-

ços. Pequenos empreendedores encontraram oportunidades para ampliar vendas e apresentar seus produtos a consumidores internacionais. Entretanto, essa movimentação econômica não deve ser confundida automaticamente com lucro para toda a sociedade. Parte significativa da receita fica concentrada em grandes empresas, patrocinadores e organizações esportivas, enquanto governos locais assumem despesas com segurança, mobilidade e infraestrutura.

No Canadá, o Escritório Parlamentar de Orçamento estimou em aproximadamente 1,06 bilhão de dólares canadenses o apoio governamental destinado à realização de apenas 13 partidas. O valor médio chegou a 82 milhões de dólares canadenses por jogo. A discussão não está em negar a importância do esporte, mas em exigir transparência e avaliar se os investimentos produzirão benefícios duradouros.

Outro mau exemplo foi o alto custo para os torcedores. Passagens, hospedagem, alimentação e ingressos ficaram fora do alcance de muitas famílias. Um evento apresentado como celebração popular corre o risco de se transformar em produto exclusivo para consumidores de maior renda. A lição é clara: democratizar o acesso deve ser tão importante quanto ampliar receitas comerciais.

A dimensão continental da competição também aumentou os deslocamentos. Pesquisadores estimaram que até 87% das emissões

relacionadas ao evento seriam provocadas pelas viagens, principalmente aéreas. Ao reunir jogos em três países e quatro fusos horários, a Copa ampliou sua audiência e seu mercado, mas também elevou sua pegada ambiental. Grandes eventos precisam assumir compromissos verificáveis de sustentabilidade, e não apenas campanhas publicitárias.

Dentro de campo, a competição voltou a ensinar que talento não substitui preparação, disciplina e trabalho coletivo. Seleções consideradas favoritas enfrentaram dificuldades diante de equipes organizadas, enquanto jogadores demonstraram que respeito ao adversário e equilíbrio emocional são tão importantes quanto habilidade técnica. Por outro lado, simulações, reclamações excessivas, provocações e intolerância nas redes sociais revelaram comportamentos que devem ser combatidos.

A maior lição da Copa de 2026 é que o sucesso de um evento não pode ser medido somente por público, gols ou faturamento. O verdadeiro legado aparece quando os investimentos melhoram as cidades, as oportunidades alcançam pequenos negócios, os espaços permanecem úteis e as pessoas aprendem a conviver com as diferenças. O futebol pode unir o mundo por algumas semanas; transformar essa união em responsabilidade cotidiana é o desafio que permanece depois do apito final.

Tarifaço de EUA e China pressiona economia brasileira

Medidas atingem setores distintos, provocam reação do governo e expõem a dependência do Brasil dos grandes mercados internacionais



Uma briga tarifária que mistura protecionismo com guerras ideológicas

O aumento das barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos e pela China aos produtos brasileiros abriu uma nova frente de preocupação para o governo, empresários e trabalhadores. Embora as medidas adotadas pelos dois países tenham características diferentes, seus efeitos combinados podem reduzir exportações,

comprometer investimentos e provocar demissões em setores importantes da economia nacional.

Nos Estados Unidos, o governo de Donald Trump estabeleceu uma tarifa adicional de 25% sobre diversos produtos brasileiros, como máquinas, calçados, móveis, açúcar, etanol, madeira,

roupas e equipamentos industriais. Parte dessas mercadorias também passou a enfrentar uma taxa adicional de 12,5%, relacionada a alegações norte-americanas de insuficiência no combate ao trabalho forçado. Em alguns casos, a cobrança acumulada chega a 37,5%.



Uma preocupação muito grande com os postos de trabalho no Brasil

Segundo dados divulgados pelo governo brasileiro, aproximadamente 23% das exportações destinadas ao mercado norte-americano serão atingidas pelas novas medidas. Produtos estratégicos, como café, carne bovina, aeronaves, peças de aviação e alguns recursos minerais, ficaram fora da lista, reduzindo parcialmente o impacto imediato. Ainda assim, setores industriais que dependem dos compradores norte-americanos já avaliam cortes na produção e no quadro de funcionários.

Washington justifica as tarifas com acusações de práticas comerciais desleais, dificuldades impostas às empresas digitais, problemas ambientais e falhas na fiscalização do trabalho. O governo brasileiro rejeita os argumentos e afirma que os Estados Unidos acumulam expressivo superávit na relação comercial com o Brasil. Para Brasília, as medidas possuem caráter protecionista e também refletem divergências políticas entre os dois governos.

A situação envolvendo a China é diferente. Pequim não aplicou um tarifaço generalizado contra os produtos brasileiros. A medida chinesa está concentrada principalmente na carne bovina. Desde janeiro de 2026, as importações que ultrapassarem a cota anual definida para cada país estão sujeitas a uma tarifa adicional de 55%. Para o Brasil, o limite foi estabelecido em aproximadamente 1,1 milhão de toneladas.

A China afirma que a salvaguarda é necessária para proteger seus pecuaristas diante do crescimento das importações. Entretanto, a medida preocupa o Brasil, que exportou para o mercado chinês um volume de carne muito superior à cota estabelecida. A indústria estima uma possível redução de cerca de 10% nas exportações brasileiras de carne bovina em 2026. O Ministério da Agricultura também esclareceu que não houve uma nova taxação chinesa em julho: trata-se da regra anunciada no final de 2025, aplicável somente ao volume que ultrapassar a cota.

Diante desse cenário, o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva adotou uma postura de negociação, mas promete recorrer aos instrumentos legais disponíveis. No caso norte-americano, o Brasil solicitou consultas na Organização Mundial do Comércio e avalia a aplicação da Lei da Reciprocidade Econômica. Em relação à China, Brasília negocia a ampliação da cota destinada à carne brasileira e a redistribuição de volumes não utilizados por outros fornecedores.

As consequências podem alcançar toda a economia. A perda de competitividade reduz encomendas, pressiona a receita das empresas e ameaça empregos em frigoríficos, fábricas de calçados, indústrias de máquinas, setores têxteis e produtores de etanol. Produtos que deixarem de ser exportados também poderão ser direcionados ao mercado interno, inicialmente reduzindo preços, mas prejudicando a renda dos produtores.

O tarifaço revela, sobretudo, a vulnerabilidade de uma economia excessivamente dependente de poucos compradores. Além da resposta diplomática, o Brasil precisará acelerar a abertura de mercados, agregar valor aos produtos exportados e fortalecer sua indústria. Em uma disputa entre gigantes, diversificar parceiros deixou de ser apenas uma estratégia comercial: tornou-se uma necessidade para proteger empregos, investimentos e o crescimento econômico.

Mais uma eleição em um País polarizado

Disputa nacional deve confrontar diferentes projetos políticos, enquanto economia, segurança e questões sociais orientam as escolhas do eleitorado



A urna ao centro de uma disputa polarizada e sem reais vencedores

O Brasil se prepara para uma das eleições mais importantes de sua história recente. No dia 4 de outubro de 2026, mais de 158 milhões de eleitores estarão aptos a escolher presidente da República, governadores, senadores, deputados federais, estaduais e distritais. Caso nenhuma candidatura presidencial ou aos governos estaduais alcance a maioria necessária, o se-

gundo turno será realizado em 25 de outubro. Segundo o Tribunal Superior Eleitoral, o eleitorado cresceu 1,46% em relação a última eleição geral de 2022.

Além da disputa pela Presidência, a eleição terá importância estratégica para a composição do Congresso Nacional. Serão renovadas as 513 cadeiras da Câ-

mara dos Deputados e 54 das 81 vagas do Senado. Cada eleitor poderá votar em dois candidatos a senador, pois estarão em disputa dois terços da Casa. O resultado definirá não apenas quem governará o país, mas também as condições políticas para aprovar reformas, projetos econômicos e políticas públicas.



Desde 2022 o País ainda sofre com a polarização política

No cenário nacional, a polarização permanece como o principal eixo da disputa. De um lado, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva representa a continuidade de um projeto identificado com a esquerda e a centro-esquerda, baseado na presença do Estado, em programas sociais e na valorização das relações multilaterais. Do outro, o campo conservador busca consolidar uma candidatura capaz de reunir o eleitorado de direita, com defesa da segurança pública, dos valores tradicionais, do liberalismo econômico e de uma postura mais crítica ao atual governo.

Pesquisas divulgadas em julho apontam Lula na liderança das intenções de voto, tendo o senador Flávio Bolsonaro como um dos principais representantes da oposição. Entretanto, o quadro definitivo ainda depende das convenções partidárias e do registro oficial das candidaturas. As alianças estaduais também poderão modificar a correlação de forças, especialmente porque partidos de centro possuem influência significativa, tempo de propaganda e

estruturas regionais importantes.

A economia deverá ocupar posição central na campanha. Inflação, preço dos alimentos, emprego, renda, juros, equilíbrio das contas públicas e capacidade de crescimento estarão entre os assuntos mais cobrados. Segurança pública, saúde, educação, combate à corrupção, infraestrutura e proteção social também deverão mobilizar o eleitorado. A recente crise comercial provocada pelas tarifas impostas aos produtos brasileiros acrescenta ao debate temas como soberania, diplomacia e abertura de novos mercados.

A polarização facilita a identificação dos projetos políticos, mas também apresenta riscos. Quando a disputa se transforma apenas em rejeição ao adversário, propostas concretas acabam substituídas por ataques pessoais, desinformação e discursos destinados a fortalecer grupos já convencidos. O eleitor deixa de avaliar programas e passa a votar principalmente contra o campo político oposto.

As redes sociais terão novamente grande influência. Vídeos curtos, transmissões ao vivo e conteúdos produzidos com inteligência artificial ampliarão o alcance das campanhas, mas também aumentarão os desafios relacionados às notícias falsas e às manipulações digitais. O TSE atualizou as regras para o uso de inteligência artificial, buscando responsabilizar campanhas pela divulgação de conteúdos enganosos ou artificialmente alterados.

Outro desafio será conquistar o eleitor que não se identifica integralmente com os extremos. Apesar da intensa divisão política, parcela expressiva da população combina posições conservadoras nos costumes com expectativas de maior atuação do Estado na economia e nas políticas sociais. Esse grupo poderá decidir a eleição, especialmente em um eventual segundo turno.

As eleições de outubro, portanto, não representarão somente a escolha de nomes. Estarão em confronto diferentes visões sobre desenvolvimento, democracia, liberdade, responsabilidade fiscal e justiça social. Em meio à polarização, caberá ao eleitor superar paixões partidárias, analisar propostas e decidir qual projeto oferece respostas mais consistentes aos problemas do país. O verdadeiro desafio será transformar divergências ideológicas em debate democrático, e não em motivo para aprofundar divisões na sociedade brasileira.

RENATO
COURO



A BOUTIQUE DO SEU CARRO



Av. Ville Roy, 4488 - Aparecida, Boa Vista - Roraima
Central de Atendimento: 98125-1108

CUSTOMIZAÇÃO • ESTÉTICA AUTOMOTIVA • INSULFILM
POLIMENTO • CRISTALIZAÇÃO • VITRIFICAÇÃO
PELÍCULAS ESPECIAIS • E MUITO MAIS...

O sabor e a pureza da nossa terra.

Orgulho de Roraima



Água Mineral



Bizu



Tubaina

Bebidas
Roraima

PRODUTOS DA
NOSSA TERRA



s Monte
Roraima

www.bebidasmonteroraima.com.br
Central de Atendimento: 3625 2326 - 99114 4354

O seu podcast de Negócio\$ e Oportunidade\$



FALANDO DE
Negócio\$.br

com:

Weber Negreiros

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



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





GENTE QUE FAZ!

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



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

Siga-nos nas redes sociais:



@sebrae.roraima



Acesse as notícias
do **Sebrae**



Sabor do Norte: a receita de um caso de sucesso que nasceu da farinha amazônica

Da cozinha da casa da família à liderança do mercado de farofas em Roraima, João Botelho transformou um ingrediente tradicional da Amazônia em um negócio que hoje abastece dezenas de estabelecimentos e se prepara para conquistar novos mercados.



João Botelho ao lado da gestora Peiex em Roraima, Carol Schueng

O que começou como um sonho de valorizar os sabores da Amazônia está se transformando em uma história de alcance internacional. A trajetória da Sabor do Norte, empresa roraimense especializada na produção de farofas com identidade regional, mostra como planejamento, capacitação e inovação podem abrir novos horizontes para pequenos negócios.

Fundada pelo empreendedor João Botelho, a empresa conquistou espaço no mercado ao apostar em produtos que carregam a essência da

cultura amazônica. Utilizando a tradicional Farinha Uarini, conhecida pela sua qualidade e origem na região Norte do país, a marca desenvolveu farofas em diferentes versões, como manteiga, pimenta e tradicional, levando aos consumidores um produto diferenciado e genuinamente regional.

Ao longo dos anos, a Sabor do Norte ampliou sua presença comercial, conquistando clientes em diversos estados brasileiros e consolidando sua marca como referência em

produtos amazônicos. Agora, a empresa vive um novo capítulo de sua história: a preparação para atuar no mercado internacional.

Esse avanço ganhou força com a participação da empresa no Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), iniciativa da ApexBrasil executada em Roraima pelo Sebrae. O programa tem como objetivo preparar empresas com potencial exportador para ingressarem de forma estruturada e competitiva no comércio exterior.

Durante o processo de qualificação, a Sabor do Norte passou por um diagnóstico empresarial completo e recebeu consultorias especializadas voltadas para aspectos estratégicos da exportação. O trabalho incluiu temas como inteligência comercial, logística internacional, adequação regulatória, formação de preços, definição de mercados-alvo e planejamento de ações comerciais.

Segundo a analista do Sebrae Roraima, Carol Shueng, a empresa apresentou uma evolução significativa ao longo do atendimento.

Na avaliação inicial, foram identificadas limitações relacionadas ao conhecimento de procedimentos de exportação, como despacho aduaneiro, Incoterms, logística internacional, contratos comerciais, modalidades de pagamento e canais de distribuição. Com o acompanhamento técnico, a empresa passou a dominar essas ferramentas, fortalecendo sua capacidade para competir em mercados internacionais.

Como resultado desse trabalho, foi elaborado um Plano de Exportação personalizado, que definiu os Estados Unidos como mercado prioritário para a primeira etapa da interna-

cionalização. A escolha levou em consideração fatores como o elevado consumo de alimentos étnicos, a presença expressiva de comunidades brasileiras e o interesse crescente por produtos que carregam identidade cultural e regional.

O planejamento também contemplou a adequação de embalagens e rotulagens às exigências internacionais, estratégias de precificação, definição de canais de distribuição e ações de promoção comercial voltadas ao público estrangeiro.

Além disso, a empresa passou a utilizar plataformas internacionais de negócios, aprimorou seus materiais de comunicação e iniciou contatos com potenciais compradores de outros países. O objetivo é posicionar os produtos amazônicos de Roraima em mercados que valorizam autenticidade, qualidade e sustentabilidade.

Para João Botelho, o processo representa mais do que uma oportunidade de ampliar as vendas. Trata-se de levar a cultura e os sabores da Amazônia para novos consumidores, mostrando a força do empreendedorismo desenvolvido na região Norte

do Brasil.

A história da Sabor do Norte também evidencia o potencial das pequenas empresas roraimenses para alcançar mercados cada vez mais competitivos. Com apoio técnico, planejamento e visão estratégica, negócios locais conseguem transformar produtos regionais em oportunidades globais.

O caso da empresa reforça ainda a importância de iniciativas como o PEIEX, que oferecem conhecimento, ferramentas e acompanhamento especializado para empreendedores interessados em expandir suas fronteiras comerciais.

Hoje, a Sabor do Norte celebra mais uma conquista em sua trajetória. Depois de consolidar sua presença no mercado nacional, a empresa se prepara para dar os próximos passos rumo à internacionalização, levando o sabor da Amazônia além das fronteiras brasileiras e mostrando que os produtos de Roraima têm espaço para conquistar consumidores em qualquer lugar do mundo.

Por: Dennefer Honorato



João Botelho ao lado da gestora Peiex em Roraima, Carol Shueng e do superintendente do SEBRAE Roraima, Emerson Baú

Corrida Internacional 9 de Julho impulsiona empreendedorismo e transforma sonhos em oportunidades de renda

Tradicional prova realizada no aniversário de Boa Vista movimenta a economia local, fortalece pequenos negócios e cria oportunidades para empreendedores que encontraram no esporte um caminho para crescer

Quando milhares de corredores cruzaram as ruas de Boa Vista durante a 24ª Corrida Internacional 9 de Julho, também movimentaram dezenas de pequenos negócios. Promovida pela Prefeitura de Boa Vista em comemoração ao aniversário da capital, a prova reúne atletas, famílias e visitantes, fortalecendo o turismo e setores como alimentação, hotelaria, transporte, comércio e serviços.

Para muitos empreendedores, o evento representa uma oportunidade de ampliar as vendas, divulgar produtos e conquistar clientes. É o caso de Josy Medrado, fundadora da Ki'Delícia Dindin Gourmet, negócio que nasceu há nove anos justamente nas corridas de rua.

"A Ki'Delícia nasceu nas corridas. Começamos com poucos sabores e aumentamos a variedade ouvindo nossos clientes, sempre mantendo a qualidade", afirma.

Atualmente, a empresa oferece dezenas de sabores nas linhas Premium e Diamante. Para atender ao público esportista, Josy também criou uma linha Fitness, com dindins preparados com whey protein. Em 2025, a empresária foi finalista do Prêmio Sebrae Mulheres de Negócios em Roraima. "Participar da Corrida 9 de Julho é reencontrar clientes, apresentar novidades e fazer parte de um evento que acompanhou toda a história da empresa", destaca.



Outra trajetória marcada pelo empreendedorismo é a da venezuelana Maria Gabriela Blanco, fundadora da Brownie Beija Flor. Ela chegou ao Brasil em 2017, fugindo da crise humanitária na Venezuela, sem falar português e sem uma rede de apoio.

O que antes era um hobby tornou-se fonte de renda. Mesmo após receber muitos "nãos" ao oferecer seus primeiros brownies, Maria persistiu. Trabalhando em dois empregos, produzia os doces artesanalmente nas horas vagas.

Ao perceber que alguns clientes não podiam consumir seus produtos por causa de diabetes e outras restrições alimentares, desenvolveu receitas especiais. Hoje, a Brownie Beija Flor oferece brownies sem açúcar, glúten e lactose,



A força do empreendedorismo de 2 mulheres além de opções com chocolate 70% cacau.

Na Corrida 9 de Julho, Maria também comercializou água de coco, açaí e produtos voltados à alimentação equilibrada. Para fortalecer o empreendimento, participou da Jornada Acadêmica Empreendedora de Roraima, promovida pelo Sebrae/RR.

"O Sebrae me deu visibilidade, credibilidade e permitiu que muitas pessoas conhecessem meu trabalho", afirma.

Mesmo enfrentando a pandemia, perdas familiares, problemas de saúde e os desafios da maternidade, Maria manteve o propósito: "A produção precisou parar algumas vezes, mas o sonho nunca parou."

Feira da Agricultura Familiar movimentou quase R\$ 125 mil no primeiro semestre

Uma iniciativa focada na agricultura familiar melhora a vida de centenas de produtores que viram no campo a oportunidade que faltava para ter uma qualidade de vida vendendo os seus produtos



A Feira da Agricultura Familiar movimentou R\$ 124.879 em vendas no primeiro semestre de 2026. Entre janeiro e junho, foram realizadas 26 edições no Espaço Sebrae, em Boa Vista, com 220 participações de produtores de Boa Vista, Cantá, Alto Alegre, Mucajaí e Iracema.

Realizada todos os sábados, a feira possibilita a comercialização direta de hortaliças, frutas, leite, queijos, polpas, farinha, mandioca, açaí e outros produtos cultivados nas propriedades rurais.

Segundo o gestor do Projeto de Agricultura Familiar do Sebrae Roraima, Helmes Filho, a iniciativa aproxima produtores e consumidores, reduz a dependência de atravessadores e amplia a renda das famílias.

“O objetivo nunca foi ser ape-

nas mais um ponto de venda, mas aproximar quem produz de quem deseja colocar produtos de qualidade na mesa”, explicou.

Retomada em julho de 2025, a feira passou a funcionar semanalmente no Espaço Sebrae, que oferece estrutura organizada, segurança e estacionamento. Para Helmes, a regularidade tornou a iniciativa um canal permanente de escoamento da produção.

Um dos principais benefícios é o recebimento imediato das vendas. Diferentemente da comercialização com supermercados, que pode ter prazos de 30 a 60 dias e descontos por perdas ou devoluções, na feira o recurso chega diretamente ao produtor.

“Esse dinheiro é utilizado para pagar contas, adquirir insumos, in-

vestir nas propriedades e atender às necessidades das famílias”, destacou.

A participação é gratuita e integra o Projeto de Agricultura Familiar do Sebrae.

Além do espaço de comercialização, os produtores têm acesso a consultorias, cursos, oficinas, soluções do Sebraetec e missões técnicas voltadas ao aprimoramento da produção e da gestão rural.

Entre julho e dezembro de 2025, a feira movimentou aproximadamente R\$ 150 mil. Para 2026, estão previstas 52 edições. Com média de quase R\$ 5 mil por feira, a expectativa é manter o ritmo no segundo semestre e ampliar o volume de vendas até o fim do ano.

Por: Aýsha Baydoun

E o empreendedorismo não para!

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

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



ESPAÇO DO EMPREENDEDOR
14 A 15 de agosto

RORAIMA AGROIND
I Festival do Tambaqui de Alto Alegre



ESPAÇO DO EMPREENDEDOR
14 A 15 de agosto



MENTES SUPER CAMPEÃS
2026



RORAIMA MODA E BELEZA
30 de outubro a 1 de novembro

Roraima vive uma oportunidade histórica de se tornar a porta de entrada do Brasil para novos mercados

Entrevista com **Silvio de Carvalho**, presidente do conselho deliberativo do Sebrae (CDE)



Silvio de Carvalho, presidente do CDE Sebrae

Silvio de Carvalho, presidente do Conselho Deliberativo Estadual do Sebrae Roraima, fala sobre o novo cenário econômico do Estado, o crescimento da Guiana, a integração com o Caribe e os desafios para preparar os pequenos negócios para esse novo ciclo de desenvolvimento.

Roraima vive um momento diferente do ponto de vista econômico?

Sem dúvida. Durante muitos anos, nossa localização geográfica foi vista como um desafio. Hoje, ela representa uma das maiores vantagens competitivas do Estado. Estamos no centro de uma nova dinâmica econômica que envolve a Guiana, a Venezuela e os países do Caribe.

Qual é o principal fator que impulsiona esse novo cenário?

O extraordinário crescimento da economia da Guiana, aliado ao fortalecimento das relações com os países da CARICOM, abre uma oportunidade histórica para que Roraima se consolide como um importante corredor de integração comercial entre o Brasil, o norte da América do Sul e o Caribe.

“Nosso desafio é transformar o potencial em desenvolvimento sustentável, emprego e geração de renda”

O que isso representa para os pequenos negócios?

Representa acesso a novos mercados, ampliação das oportunidades de negócios e possibilidade de crescimento. Mas essas oportunidades exigem planejamento, inovação e empresários preparados para competir em um ambiente cada vez mais internacionalizado.

Como o Sebrae tem atuado nesse processo?

O Conselho Deliberativo Estadual tem apoiado as estratégias desenvolvidas pela Diretoria Executiva para preparar os empreendedores para essa nova

realidade. Intensificamos missões empresariais e institucionais para a Guiana, Venezuela e Barbados, permitindo que nossos empresários conheçam novos mercados, estabeleçam parcerias e identifiquem oportunidades de negócios.

Qual o papel da infraestrutura nesse processo?

Ela será decisiva. A conclusão da ligação rodoviária com a Guiana fortalecerá o comércio exterior, estimulará o turismo, facilitará a circulação de pessoas e mercadorias e ampliará a competitividade das empresas de Roraima.

O Estado está preparado para aproveitar esse momento?

Temos condições muito favoráveis. Roraima reúne localização estratégica, capacidade produtiva, vocação empreendedora e potencial para atrair investimentos. Nosso desafio é transformar esse potencial em desenvolvimento sustentável, emprego e geração de renda.

Qual é a principal mensagem aos empreendedores?

As oportunidades já estão surgindo e este é o momento de se preparar. O Sebrae continuará apoiando os pequenos negócios para que estejam prontos para competir, inovar e aproveitar esse novo ciclo de desenvolvimento. Mais do que acompanhar essa transformação, queremos que Roraima seja protagonista desse processo.

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



Quer empreender? Saiba como abrir um MEI e formalizar seu negócio

Modelo simplificado garante CNPJ, benefícios previdenciários e facilita o acesso a crédito e novos mercados

Para quem deseja empreender de forma legal e segura, tornar-se Microempreendedor Individual (MEI) é um dos primeiros passos. Criado para facilitar a formalização de pequenos negócios, o MEI oferece um processo de abertura simples, gratuito e totalmente online, permitindo que trabalhadores autônomos e pequenos empreendedores obtenham um CNPJ e tenham acesso a uma série de benefícios.

Podem se formalizar como MEI pessoas que exercem uma das atividades permitidas pela categoria, faturam até o limite anual estabelecido pela legislação e não participam como sócias ou titulares de outra empresa. Após o cadastro, o empreendedor passa a emitir notas fiscais, pode abrir conta bancária empresarial, acessar linhas de crédito específicas e

contribuir para a Previdência Social, garantindo benefícios como aposentadoria por idade, auxílio-doença, salário-maternidade e pensão por morte para dependentes.

O processo de formalização é realizado por meio do Portal do Empreendedor e leva apenas alguns minutos. Durante o cadastro, o empreendedor informa seus dados pessoais, escolhe a atividade econômica e o endereço onde exercerá o negócio. Em muitos casos, a inscrição já resulta na emissão imediata do CNPJ.

Embora o procedimento seja simples, é importante verificar se a atividade escolhida pode ser registrada como MEI e conhecer as obrigações da empresa, como o pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) e o

envio da Declaração Anual de Faturamento.

Para quem precisa de orientação durante esse processo, o Sebrae oferece atendimento gratuito, auxiliando desde a escolha da atividade econômica até a formalização, regularização e gestão do negócio. Além disso, a instituição disponibiliza cursos, consultorias e capacitações que ajudam o empreendedor a desenvolver sua empresa de forma sustentável e competitiva.

A formalização representa mais segurança para o negócio e amplia as oportunidades de crescimento, permitindo que o empreendedor participe de licitações, forneça para empresas e órgãos públicos e fortaleça sua presença no mercado.



Sebraetec amplia acesso à inovação e fortalece pequenos negócios em Roraima

Soluções personalizadas do Sebrae ajudam empreendedores a modernizar processos e ganhar competitividade



Mais apoio aos micro empresários é sinônimo de maior competitividade

Com foco no aumento da competitividade dos pequenos negócios por meio da inovação, o Sebraetec oferece consultorias especializadas para microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). A iniciativa conecta empresários a prestadores de serviços credenciados, que desenvolvem soluções personalizadas em áreas como transformação digital, produtividade, design, sustentabilidade, eficiência energética, inteligência artificial e práticas ESG (ambientais, sociais e de governança).

Em Roraima, o programa tem ampliado o acesso dos empreendedores a soluções tecnológicas e estratégias de modernização, contri-

buindo para a melhoria de processos produtivos e o aumento da produtividade. A iniciativa busca atender diferentes setores da economia e fortalecer o ambiente de negócios no estado.

Com mais de 53 mil empresas ativas, os pequenos negócios desempenham papel central na economia de Roraima. Neste cenário, o Sebraetec atua como ferramenta de apoio à inovação, permitindo que empresas adotem melhorias em produtos, serviços e processos para se tornarem mais competitivas.

Inovação que transforma negócios

Para o coordenador do Se-

brae Roraima, Nardelly França, um dos principais desafios do Sebraetec é ampliar o conhecimento sobre o programa entre os empreendedores. Segundo ele, muitas vezes o nome da iniciativa não deixa claro os benefícios e as soluções disponíveis para os pequenos negócios.

“Nosso desafio é fazer com que o cliente entenda como ele pode se beneficiar dessas soluções. O nome Sebraetec nem sempre deixa claro o que o programa oferece na prática. Por isso, queremos dar mais visibilidade às soluções disponíveis e mostrar que elas podem contribuir diretamente para o desenvolvimento e a competitividade dos pequenos negócios”, destaca.



Lunara de Souza Cruz

Apoio que transforma a produção rural

Responsável pela marca Sabor da Roça, Lunara de Souza Cruz afirma que o acompanhamento do Sebrae tem sido decisivo para o crescimento do empreendimento. Segundo ela, as consultorias permitiram investir no melhoramento genético do rebanho por meio da implantação de embriões selecionados e da inseminação artificial, serviços oferecidos com valores acessíveis.

"Com esse apoio, conseguimos melhorar a qualidade dos animais e aumentar a produtividade sem precisar ampliar o rebanho. Foi um investimento que trouxe resultados importantes para o nosso trabalho", destaca.

Além das consultorias, Lunara ressalta que as Missões Empresa-

riais promovidas pelo Sebrae ampliaram sua visão sobre o setor.

"Nas viagens, conhecemos novas tecnologias, diferentes formas de manejo e maneiras de agregar valor à produção. O apoio do Sebrae, que subsidia parte dos custos da viagem, faz toda a diferença para que pequenos produtores tenham acesso a esse conhecimento. Também participamos da feira da agricultura familiar, que abre espaço para comercializar nossos produtos e fortalecer o negócio. O Sebrae realmente incentiva quem quer crescer", afirma.

Serviço

Entre os serviços oferecidos pelo Sebrae estão consultorias especializadas e soluções em inovação e tecnologia, que auxiliam pequenos negócios na adaptação às transformações do mercado e na ampliação de sua capacidade competitiva.

Saiba mais:

sebrae.com.br/sebraetec

Atendimento: (95) 98406-6864 com Nardelly França, Coordenador técnico.

Por: Adriano Aleixo



A marca Sabor da Roça de Lunara é um dos exemplos vitoriosos da parceria com o Sebrae



Quem empreende tem
lugar de destaque no
nosso **GENTE QUE FAZ**.
Você pode fazer parte
da nossa publicação!



Festival da Melância em Normandia - 2026



Missão Empresarial Sebrae Delas em Manaus



Empreendedorismo Indígena



Diretoria executiva do Sebrae



Missão Empresarial Estética in SP



Empreendedorismo Indígena



Público em eventos do Sebrae



Viva Roraima



Ações de sustentabilidade do Sebrae

A força do *empreendedor*
move Roraima.



"Empreender é
acreditar e fazer"

Várias plataformas
um só compromisso:

RORAIMA



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

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

FOLHA BV

WWW.FOLHABV.COM.BR

FOLHA FM

Renato Couro: a bo

Visão empreendedora transforma en

Há empresas que crescem acompanhando o mercado, outras crescem porque conseguem enxergar o mercado antes dos concorrentes. A história de Renato Gonçalves Júnior, conhecido pelos clientes como Renato Couro, pertence ao segundo grupo.

Quem chega hoje à empresa encontra uma estrutura preparada para atender praticamente todas as necessidades estéticas de um veículo.

Bancos em couro, películas de alta performance, vitrificação, polimento técnico, pintura, higienização, envelopamento, proteção PPF e diversos outros serviços dividem espaço em uma oficina que recebe clientes diariamente e se tornou referência em Boa Vista.

Mas a empresa que hoje atende um público exigente começou de forma diferente. Natural de Mirasol, no interior de São Paulo, Renato aprendeu ainda jovem o ofício de tapeceiro automotivo.

O primeiro emprego dele foi em uma oficina, pouco tempo depois, surgiu a oportunidade de trabalhar com revestimento em couro, profissão que aperfeiçoou ao longo dos anos e que, mais tarde, o transformaria em empresário.

Ao chegar em Roraima, encontrou um mercado em expansão, mas também identificou uma dificuldade comum entre os consumidores.

Quem desejava personalizar ou restaurar um veículo precisava procurar diferentes empresas para concluir um único serviço. Foi dessa percepção que nasceu a estratégia que definiria o crescimento da empresa Renato Couro.

"Eu não queria que o cliente saísse daqui para procurar outro serviço. A ideia sempre foi resolver tudo em um só lugar", resume o empresário.

A decisão mudou completamente o rumo da empresa. A oficina, que inicialmente era especializada em bancos de couro, passou a incorporar novas soluções conforme surgiam as necessidades dos próprios clientes.

Primeiro vieram as películas automotivas, os serviços de higienização, polimento técnico, vitrificação, pintura, envelopamento e proteção de pintura.

Hoje, a empresa oferece praticamente todos os serviços voltados ao acabamento automotivo, terceirizando apenas a parte mecânica.

Inovação como estratégia

Enquanto muitos empresários aguardavam que novas tecnologias chegassem ao estado, Renato decidiu buscá-las.

"Fui o primeiro a introduzir em Roraima as películas automotivas de alta performance, capazes de redu-



Renato um visionário e ao lado de sua esposa, Adrelina Go

zir significativamente a entrada de calor sem comprometer a visibilidade durante a noite; assim como também o PPF, película de proteção de pintura que hoje se tornou um dos produtos mais procurados pelos proprietários de veículos de alto padrão".

Os investimentos não pararam por aí, a empresa adquiriu equipamentos computadorizados para corte preciso de películas, eliminando desperdícios, reduzindo riscos durante a aplicação e aumentando a produtividade da equipe.

Recentemente, investiu em máquinas próprias para impressão e produção de envelopamentos e comunicação visual, ampliando ainda mais o portfólio de serviços.

Planejamento

Empreender em Roraima exi-

utique do seu carro

m referência automotiva de Roraima



onçalves, construíram uma empresa referência em Roraima.

ge superar obstáculos que fazem parte da rotina de qualquer empresário local, pois a distância dos grandes centros faz com que as mercadorias levem semanas para chegar ao estado, o que exige planejamento e organização.

Renato decidiu transformar essa dificuldade em vantagem competitiva. Enquanto muitos clientes precisavam esperar dias pela chegada de materiais, ele investiu na formação de um grande estoque. "Se um cliente chega hoje querendo instalar um banco de couro em uma caminhonete, nós conseguimos entregar no mesmo dia".

A estratégia reduziu prazos, aumentou a capacidade de atendimento e fortaleceu a confiança dos consumidores.

Pessoas também constroem empresas

Outro desafio enfrentado diariamente é a formação de mão de obra qualificada. Segundo Renato, encontrar profissionais preparados tem sido uma das maiores dificuldades do setor. Por isso, a empresa prefere formar os próprios colaboradores, ensinando cada etapa do trabalho desde o início. Alguns funcionários acompanham a empresa há quase uma década, resultado de uma relação construída de confiança.

Alicerce

Ao lado do empresário está Andreolina Gonçalves, esposa de Renato e responsável pelo setor financeiro. Psicóloga de formação e aprovada em diversos concursos públicos ao longo da carreira, ela decidiu fazer parte do negócio da família e contribui diretamente para a gestão da empresa.

Renato construiu a vida em Roraima, estado que escolheu para viver e empreender. "Roraima me acolheu. Hoje posso dizer que bebi a água do Rio Branco", afirma, em tom bem-humorado.

Reconhecimento

O crescimento da empresa fez com que a marca ultrapassasse os limites da oficina. Com presença constante nas redes sociais e uma reputação construída ao longo dos anos, Renato passou a ser reconhe-

cido até mesmo durante viagens.

Em uma dessas ocasiões, enquanto caminhava pelo aeroporto em São Paulo ao lado do pai, foi identificado apenas pela voz, por um seguidor que acompanhava o conteúdo dele na internet.

O episódio resume uma trajetória construída com trabalho, investimento e atualização constante.

Mais do que oferecer serviços automotivos, Renato transformou a empresa em uma referência de inovação, planejamento e confiança.

Em um mercado competitivo e em um estado onde os desafios logísticos fazem parte da rotina empresarial, a Renato Couro mostra que crescer exige muito mais do que técnica, exige visão para antecipar necessidades, coragem para investir e disposição para evoluir todos os dias.

Renato finaliza a entrevista afirmando, "Chegar ao topo muita gente consegue, permanecer nele é muito mais difícil".



Por: Amanda Teixeira - Falando de Negócios

FLIX FIBRA

1000 MEGA
DE INTERNET

INCLUSO

FLIX TV

+ 230

CANAIS AO VIVO

+30 MIL

FILMES E SÉRIES

100%
FIBRA ÓPTICA

VELOCIDADE DE
VERDADE

SUPOORTE
PREMIUM

POR APENAS

R\$ 100 /MÊS

ASSINE AGORA



(92) 4104-1034



ESPAÇO AGRO RORAIMA



APROSOJA
RORAIMA

AGRO RORAIMA



Roraima consolida-se como uma das mais promissoras fronteiras do agronegócio brasileiro. Com terras produtivas, disponibilidade de água, clima favorável e localização estratégica, o Estado reúne condições para ampliar a produção de grãos, fortalecer a pecuária e estimular a agroindústria. Mais do que produzir, o desafio agora é agregar valor, investir em tecnologia, infraestrutura, sustentabilidade e qualificação profissional. A proximidade com países do Caribe e das Guianas abre perspectivas para novos mercados internacionais, transformando Roraima em importante corredor de exportação.

Com planejamento, segurança jurídica e integração logística, o agronegócio pode gerar emprego, renda e desenvolvimento para toda a população.

Roraima vive um novo momento e a APROSOJA faz parte dele.

Murilo Ferrari
Presidente APROSOJA Roraima



Expectativa na nova safra em Roraima

Vantagens, desafios e os impactos de uma briga que está transformando a economia mundial



Agro em Roraima é uma realidade

A cada safra, a soja movimenta uma cadeia que vai muito além das propriedades rurais em Roraima. Ela fortalece o comércio e movimenta centenas de empresas que dependem, direta ou indiretamente, da produção agrícola. Neste ano de 2026, porém, parte desta engrenagem deve girar mais devagar.

Com o fenômeno climático natural, o El Niño, a seca que se inicia no estado, já provocou uma queda estimada de 30% a 40% na produtividade das lavouras, reduzindo a produção em cerca de 100 mil toneladas de soja.

O presidente da Associação dos Produtores de Soja e Milho do Estado de Roraima (Aprosoja-RR), Murilo Ferrari, explica que isso re-

presenta aproximadamente R\$ 200 milhões que deixarão de ser comercializados pelos produtores. "Fazendo a soja a R\$ 2, o quilo, temos esse cálculo.

Essa soja iria virar frete, consumo de combustível, manutenção de máquinas, óleo de soja, farelo, serviço, comércio e investimento. Considerando os reflexos sobre toda a cadeia produtiva, o impacto econômico pode se aproximar de R\$ 1 bilhão, um impacto enorme para produtores e para o estado", explicou.

Mais do que números, o cenário representa um freio em um setor que, nos últimos anos, vinha registrando crescimento e consolidando importância para a economia roraimense.



Por este motivo, pela primeira vez em muitos anos, a tradicional abertura da colheita da soja deve ser realizada em um formato diferente, conforme o presidente Murilo Ferrari informou. A data para a abertura da colheita ainda não foi definida.

O evento, conhecido por reunir produtores, empresários, autoridades, mas além disso, a população em um grande encontro de celebração da safra, com o tradicional costelão, dará lugar a um jantar mais reservado, voltado aos produtores e parceiros do setor do agro-negócio.

"Não está sobrando dinheiro para o produtor. Estamos investindo menos e, consequentemente, as empresas também estão sentindo essa crise", afirma Murilo Ferrari.

Além das perdas provocadas pela estiagem, o setor enfrenta dificuldades para acessar crédito rural. Apesar dos anúncios de planos safra com valores recordes, o presidente da Aprosoja afirma que os recursos não chegam com a velocidade necessária ao produtor. "Os recursos são anunciados, mas não chegam na ponta. Está cada vez mais difícil conseguir acesso ao crédito".

Uma seca fora da curva

A interrupção das chuvas em pleno mês de julho surpreendeu até mesmo os produtores mais experientes. De acordo com Murilo Ferrari, os municípios mais afetados pela estiagem são Boa Vista, Alto Alegre, Bonfim, Iracema e Caracará, principais regiões produtoras de

grãos do estado.

Mesmo diante do prejuízo, ele faz questão de destacar que o episódio não representa a realidade climática de Roraima.

"Estou há 11 anos acompanhando o setor e nunca vi a chuva parar em julho. Produtores que estão aqui há quase 50 anos também nunca presenciaram algo parecido. É um fenômeno fora da curva", disse.

Medidas para reduzir impactos

Se no campo a perda já preocupa, os efeitos tendem a alcançar diversos segmentos da economia.

Diante desse cenário, a entidade iniciou tratativas com os municípios mais afetados para buscar o reconhecimento da situação de emergência e permitir que os produtores tenham acesso à renegociação de financiamentos e outras medidas de apoio.

"Vai ter produtor que vai colher e não vai conseguir pagar as contas. Vamos precisar renegociar essas dívidas", reflete, Murilo.

A estiagem apenas evidenciou dificuldades que fazem parte da rotina do produtor rural brasileiro.

Além dos riscos climáticos, o setor convive com desafios relacionados à infraestrutura, logística, regularização fundiária, altos custos de produção e à limitação das políticas de seguro rural.

Falta de políticas de incentivo

Enquanto países concorren-

tes contam com mecanismos consolidados de proteção ao agricultor em anos de quebra de safra, no Brasil grande parte desse risco permanece sobre quem produz.

"Se acontece uma situação como essa em países como os Estados Unidos, o produtor conta com um seguro rural estruturado. Aqui, ele precisa encontrar sozinho uma forma de superar o prejuízo", afirma o presidente.

Mesmo diante das perdas, o discurso do setor não é de desistência. Os produtores já trabalham para renegociar compromissos financeiros e iniciar o planejamento da próxima safra, na expectativa de recuperar parte dos prejuízos acumulados neste ano.

"A agricultura é uma atividade de risco. A gente planta sem saber exatamente o que vai colher. Muitas vezes trabalha o ano inteiro e, no fim, ainda precisa encontrar uma forma de pagar a conta. Agora é seguir em frente e correr atrás desse prejuízo na próxima safra", finaliza Murilo Ferrari.

Em um ano marcado por perdas e mudanças, a principal colheita talvez seja outra: a capacidade de um setor que movimenta a economia de Roraima de enfrentar um cenário inédito sem perder a confiança no futuro.

agro

é Roraima
é Brasil

Transformando
o futuro da
nossa gente!



- ✓ Desenvolvimento com sustentabilidade
- ✓ Alimentando o Brasil e o mundo
- ✓ Gerando emprego, renda e oportunidade
- ✓ Ampliando os horizontes



APROSOJA
RORAIMA

Dona Coxinha

A receita de quem transformou desafios em recomeços

O mês de agosto veio para trazer novidades ao boa-vistense. Quem passar pelos corredores do Roraima Garden Shopping verá coxinhas de diferentes sabores, uma loja com uma estrutura maior, mas além disso, uma empresária realizando sonhos.

O que poucos imaginam é que esta história começou dentro de uma cozinha simples e com um gesto de solidariedade, quando após uma separação, ganhou um frango da vizinha e viu ali uma oportunidade de recomeçar.

Regina Mendes é a mulher responsável por tornar esse projeto executável. Muito antes da vitrine repleta de salgados, dos buffets de festas em Boa Vista e da nova loja inaugurada no Garden Shopping, havia apenas uma mãe tentando descobrir como sustentaria a família.

Regina decidiu pegar aquele frango que ganhara e fez a primeira produção artesanal de salgadinhos fritos. Vieram as primeiras vendas, os primeiros clientes e, pouco a pouco, a certeza de que aquele dom poderia se transformar em um negócio.

Mais de quinze anos depois, Regina vive um dos momentos mais importantes de sua tra-



Regina Mendes, a Dona Coxinha se orgulha das suas conquistas

jetória, a inauguração da primeira loja da Dona Coxinha, um espaço que representa muito mais do que uma ampliação da empresa. Representa a realização de um sonho construído diariamente, entre panelas, madrugadas de produção e incontáveis desafios.

Aprender a crescer

Apesar do crescimento da empresa, Regina confessa que durante muito tempo teve medo de dar o próximo passo.

Produzir na cozinha de casa era confortável. Crescer significava contratar pessoas, lidar com impostos, assumir responsabilidades e enfrentar um universo

completamente novo para quem nunca havia imaginado administrar uma empresa.

A primeira mudança aconteceu quando deixou de trabalhar apenas em casa e abriu um ponto comercial, no Mercado Municipal Romeu Caldas, que funciona como ponto para fabricação dos salgados. Os clientes passaram a procurá-la mais para eventos, a vida foi se refazendo e em 2025 abriu o quiosque no Garden.

“Antes eu vendia apenas para sustentar a minha casa. Hoje eu me vejo como empresária”, afirmou Regina.

Logo nos primeiros dias,

filas se formaram diante do pequeno quiosque, surpreendendo até a administração do shopping. O movimento constante confirmou aquilo em que Regina sempre acreditou, quando existe dedicação, qualidade e respeito pelo cliente, o reconhecimento acontece naturalmente.

Muito além de coxinha

Quem conhece Regina percebe rapidamente que ela dificilmente permanece parada. Ela mesma brinca que "enjoa" do que faz. Mas o que poderia soar como insatisfação, na prática, tornou-se uma das maiores forças da empresa.

É essa inquietação que a leva a buscar cursos, aprender novas técnicas e criar produtos que fogem do tradicional. A Dona Coxinha reúne grande variedade de sabores, desde os clássicos até combinações autorais, como tacacá, assado de panela, lasanha, portuguesa, mexicana, camarão, bacalhau e caranguejo.

Além disso, Regina passou a desenvolver edições especiais para datas comemorativas. Na Copa do Mundo, lançou a coxinha com a massa verde e amarela. No Dia dos Namorados, criou a "Coxilove", produzida em formato de coração e com massa vermelha, unindo criatividade e afeto em um produto que conquistou os clientes.

Essa busca constante por novidades faz com que a marca deixe de vender apenas salgados

para oferecer experiências.

Uma marca presente nas celebrações

Ao longo dos anos, a Dona Coxinha deixou de ser apenas uma fornecedora de salgados para se tornar presença constante nas comemorações de Boa Vista.

A empresa especializou-se em buffets, principalmente de festas infantis, e hoje atende aniversários, confraternizações e eventos corporativos de diferentes portes.

Por trás de cada buffet existe uma estrutura que envolve planejamento, organização, logística e uma equipe preparada para garantir que tudo aconteça no momento certo.

Eventos para centenas de convidados passaram a fazer parte da rotina da empresa, resultado de uma trajetória construída com responsabilidade e confiança e mesmo com o crescimento, Regina continua acompanhando de perto cada detalhe da produção.

Uma nova etapa

A loja substitui o pequeno quiosque que funcionou durante quase um ano no Garden Shopping e permitirá ampliar o atendimento com novos produtos e serviços.

Entre os projetos, está a criação de um ambiente pensado para receber pequenas comemorações, oferecendo estrutura para aniversários, além da expansão do cardápio com mais opções de lan-

ches.

Para Regina, no entanto, a nova loja não representa um ponto de chegada, é apenas o início de uma fase ainda maior.

Ela continua fazendo planos, criando sabores, estudando tendências e imaginando novas possibilidades para a empresa.

Porque, se existe uma característica que acompanha sua trajetória desde o primeiro salgado vendido, é a certeza de que sempre há espaço para crescer.

A essência permanece

O sucesso transformou a estrutura da empresa, ampliou a produção e trouxe novos desafios, mas não mudou a essência de Regina Mendes.

Ela continua sendo a mulher que acredita no trabalho, valoriza as pessoas e faz questão de servir cada cliente com o mesmo carinho dos primeiros dias.

Talvez seja justamente essa simplicidade que explique por que a Dona Coxinha deixou de ser apenas um negócio para se tornar uma marca lembrada com afeto.

"A nova loja marca uma conquista importante, mas quem conhece a história de Regina sabe que o verdadeiro ingrediente do seu sucesso nunca esteve apenas na receita, esteve na coragem de recomeçar".

Por: Amanda Teixeira - Falando de Negócios

BYD

O NOVO BYD

SEALION 7

POTÊNCIA QUE MOVE O FUTURO.



100%
ELÉTRICO



531
CV



0 A 100 KM/H
EM 4,5 S

BYD Boa Vista - Av. Ville Roy, 4172, Aparecida

Tudo o que sua empresa, marca ou evento **precisa.**

Em um único espaço.

► **Endereço Fiscal**

Base estratégica para empresas que buscam credibilidade, presença e estrutura profissional.

► **Salas Comerciais**

Espaços versáteis para operações, atendimentos e uso corporativo contínuo.

► **Sala de Reunião**

Ambiente reservado para decisões estratégicas e encontros executivos.

► **Auditório**

Ambiente amplo, preparado para palestras, eventos, lançamentos e grandes encontros.

► **Sala de Treinamento**

Estrutura ideal para capacitações, workshops e imersões presenciais.

► **Sala de Podcast**

Espaço preparado para produção de conteúdo, gravações e comunicação de marca.

PLATAFO

Um espaço que se
adapta à sua
necessidade.
Do **escritório** ao
grande evento.

Espaço para **ideias grandes**

Ambientes amplos,
versáteis e preparados para
receber eventos que exigem
estrutura, conforto e
presença profissional.



Treinamentos, palestras,
encontros corporativos e
experiências que precisam de
fluidez, escala e credibilidade
encontram aqui o cenário ideal.

FORMA 8





Sua conexão muito além do 5G.

Maior cobertura nacional, acúmulo de gigas, WhatsApp e Waze ilimitados.



Acesse:

movel.sky.com.br

30 GB
R\$ 79,90

Até o 3º mês. A partir
do 4º mês: **R\$ 119,90.**

Após o 12º mês:
R\$ 159,90.

- amazon prime
- 100 SMS
-  ilimitado

92 4104 1034

Roraima vive momentos preocupantes

Ex-governador demonstra preocupação com o futuro de Roraima em função da instabilidade política



O ex-governador Antonio Denarium demonstra uma preocupação grande com os rumos que o Estado vem tomando

Roraima vive momentos que merecem uma atenção especial. De um Estado que vinha despontando no cenário nacional com índices recordes, para um Estado que corre o risco de em menos de 6 meses ter 4 governadores e a economia dá sinais de retração e a população começa a refletir sobre esse momento de Roraima.

Por esse motivo a Falando de Negócios conversou com o ex-governador de Roraima, Antonio Denarium que nos recebeu em sua casa para falar um pouco sobre o estado e esse momento conturbado.

Falando de Negócios: Denarium, Roraima vive um dos momentos políticos mais delicados de sua história recente. Como o senhor avalia o cenário atual?

Antônio Denarium: É um momento de grande preocupação. A instabilidade política acaba refletindo diretamente na economia, na confiança das instituições e no ambiente de negócios. Quem perde com isso é a população, que espera continuidade das políticas públicas e segurança para que o Estado continue crescendo.

Falando de Negócios: Quais são os

principais impactos dessa instabilidade no curto prazo?

Antônio Denarium: O primeiro impacto é a paralisação de decisões importantes. Investidores aguardam definições antes de aplicar recursos. Obras podem sofrer atrasos, projetos ficam em compasso de espera e o próprio setor produtivo passa a agir com mais cautela.

Falando de Negócios: E no médio prazo?

Antônio Denarium: O risco é ainda maior. Sem estabilidade institucio-

nal, Roraima pode perder competitividade em relação a outros estados. Isso significa menos investimentos, menos empregos e menor arrecadação. É um ciclo que precisa ser interrompido o quanto antes.

Falando de Negócios: Muito se fala em insegurança jurídica. O senhor acredita que isso afasta investidores?

Antônio Denarium: Sem dúvida. Nenhum investidor coloca recursos onde não existe previsibilidade. Segurança jurídica é um dos principais pilares para o desenvolvimento econômico. Quando há incertezas políticas e judiciais prolongadas, o mercado naturalmente adota uma postura mais conservadora.

Falando de Negócios: Há uma percepção de retração dos investimentos em Roraima. O senhor concorda?

Antônio Denarium: Existe, sim, uma tendência de desaceleração quando o ambiente político se torna instável. Grandes empresas avaliam riscos antes de investir. Quanto maior a incerteza, maior a possibilidade de adiarem decisões até que o cenário esteja definido.

Falando de Negócios: Como o senhor recebeu a decisão do Tribunal Superior Eleitoral que resultou em sua cassação?

Antônio Denarium: Recebi com respeito às instituições, embora discorde da decisão. Sempre acre-

ditei na legalidade dos atos praticados durante minha gestão e exerci meu direito de defesa em todas as instâncias. Continuo confiando na Justiça e na democracia e sei que a população reconhece o nosso trabalho por onde passo.

Falando de Negócios: O senhor considera que essa decisão encerra definitivamente sua trajetória política?

Antônio Denarium: De forma alguma. A política é construída com trabalho, diálogo e confiança da população. Continuarei contribuindo para Roraima, independentemente de ocupar ou não um cargo público.

Falando de Negócios: O Estado se aproxima de um novo processo eleitoral. Como o senhor enxerga essa disputa?

Antônio Denarium: Espero que seja uma eleição pautada por propostas, responsabilidade e compromisso com o desenvolvimento. Roraima precisa discutir infraestrutura, geração de empregos, saúde, educação, segurança e oportunidades para os jovens, deixando de lado disputas que apenas aumentam a divisão.

Falando de Negócios: O senhor pretende participar do processo eleitoral, ainda que não como candidato?

Antônio Denarium: Sempre estarei presente no debate político, apoiando projetos que considero importantes para o futuro do Esta-

do e defendendo aquilo que acredito ser o melhor para a população de Roraima.

Entrevistador: Que mensagem o senhor deixa para os empresários e investidores que observam o atual momento de Roraima com preocupação?

Antônio Denarium: Quero dizer que Roraima continua sendo um Estado de enormes oportunidades. Temos potencial na agricultura, mineração, energia, turismo e comércio. Acredito que as instituições encontrarão o caminho da estabilidade e que o Estado continuará atraindo investimentos.

Falando de Negócios: Qual é a sua maior preocupação neste momento?

Antônio Denarium: Minha maior preocupação é que as disputas políticas prejudiquem o cidadão. O foco precisa ser o desenvolvimento do Estado, a geração de empregos e a melhoria da qualidade de vida da população.

Falando de Negócios: E qual é sua expectativa para o futuro de Roraima?

Antônio Denarium: Sou otimista. Acredito na capacidade do povo de Roraima e no potencial do nosso Estado. Superando este momento de instabilidade, tenho certeza de que Roraima voltará a crescer com segurança, responsabilidade e confiança.



**SUA SEGURANÇA
NÃO PODE
ESPERAR!**



**COMBATE TODAS
AS CLASSES DE
INCÊNDIO**



PEÇA AGORA PELO WHATSAPP!
95 98413-4343
FALE DIRETO COM KAIO MELO!



@fogozerorr
SIGA NOSSO
INSTAGRAM!

ORGANIZAÇÃO COM *elegância*

Sofisticação nos detalhes.
Praticidade no dia a dia.
Ideal para quem valoriza
organização com estilo.

MATERIAL

COURO SINTÉTICO



**RESISTENTE
E DURÁVEL**

Material de alta qualidade
que acompanha
sua rotina.



**ACABAMENTO
PREMIUM**

Cada detalhe pensado
para oferecer mais
sofisticação.



**IDEAL PARA
PRESENTEAR**

Surpreenda com um
presente útil, elegante
e inesquecível.



**PERFEITO PARA
O DIA A DIA**

Organização com beleza
e funcionalidade em
qualquer ocasião.



**DETALHES
PERSONALIZADOS**

Sua marca, onde o luxo
encontra a função.



**PRATICIDADE
INTERNA**

Espaços inteligentes para
documentos, cartões
e muito mais.



**PARA PROFISSIONAIS
EXIGENTES**

Perfeito para reuniões,
anotações e
apresentações.



**CORES QUE
IMPRESSIONAM**

Escolha a que mais
combina com o
seu estilo.

ELO
Ateliê Criativo
Linha Executiva

Instagram @elo.ateliecriativo

WhatsApp 95 981041970