



EMPREENDEDORES DO BRASIL

www.empreendedoresdobrasil.com

Edição Nº1 - Dezembro 2020

REIS
editora



GERALDO RUFINO O CATADOR DE SONHOS

O homem visionário, que começou a empreender na infância catando latinhas, nos conta como superou as dificuldades com perseverança e otimismo e construiu a maior empresa de reciclagem de caminhões da América Latina, a JR DIESEL.



Carreiras & Oportunidades Coaching



“ Serviços

- * Treinamento
- * Palestras
- * Coaching de Carreiras
- * Cargos e Salários
- * Recrutamento e Seleção
- * Mapeamento de Perfil Comportamental



▶ CarreiraOportunidade

📷 @carreiraseoportunidades

📘 carreiraseoportunidades.oficial

www.carreiraseoportunidades.com



Direção Geral:

Fátima Reis

Design e diagramador:

Douglas Teles

Foto Capa:

Vitor Souza

Fotos internas:

Gustavo Froes, Douglas Teles, Thiago Mohallem, Wilton Cruz, Vitor Souza.

Make e Hair:

Pablo Lobo

Revisão:

You Marketing

Webdesign:

Thiago Almeida

Capa:

Geraldo Rufino

Formato:

Digital

Divulgação:

Nacional

Contato:

contato@empreendedoresdobrasil.com

Agradecimentos:

A Deus, Leda Reis (mãe), Paulo Assunção (marido), Italo Reis (irmão), Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Luciane Santana, Geraldo Rufino, Thiago Almeida, Ademar Lemos Junior, Antônio Toste, Carlos Andrade, Anna Brito, Manuelina Ferreira, Alan Souza, Douglas Teles, Juranildes Araújo, Lourenço Carvalho, Rafael Caribé, Rafael Viana, Adriano Fialho, Marlon Freitas, André Carvalho, Humberto Miranda, Sthefanne Costa, JM Baldez, Karla Sampaio, Leandro Cerqueira, Sandra Soares, Janete Vaz, Wendel Miranda, Aline Rodrigues, Lafayette Lage, Patrícia Valente, Vânia Fontes, Lívia Lôbo, Fernanda Menezes, Ronaldo de Oliveira, Fernanda Prado, Lívia Pereira, Jane Bitencourt, Érick Barcelos, Everó Mascarenhas, Mônica Heymann, Karina Matos, Cezar Leite, Laêmia Gondim, Juliana Guimarães, Pablo Lobo, Olivia Silva, Isabele Menezes, Jamerson Araújo, Délia Coutinho, Abel Marcelino, Laura Rivera, Wilton Viana, Rose Figueiredo, Ana Sampaio e Luma Xavier.

GRATIDÃO!



GRUPO
REIS

 **EMPREENDEDORES
DO BRASIL**

Todos os direitos desta revista são reservados a SHAMAH GRUPO REIS AGENTES DO COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.
CNPJ: 39.332.332/0001-09

Esta publicação não se responsabiliza por conceitos ou opiniões emitidas em artigos assinados.

 empreendedoresdobrasil.com

 @empreendedoresdobrasiloficial

 @empreendedoresdobrasiloficial

 Anuncie: 11 9 9813-0488 / 71 99127-9704

DESDE 1978 <<<<<<<<< FAZENDO HISTÓRIA

A Universitária tem orgulho de fazer parte da vida dos baianos. São 42 anos prestando serviços de qualidade, investindo em equipamentos de última geração e valorizando o que mais importa: **você!**

LOJAS

> CIDADELA > FEDERAÇÃO > SALVADOR TRADE > PARALELA - WALL STREET > TANCREDO NEVES



Universitária
Impressão Digital



CAPA

Geraldo Rufino

33

09 - Ademar Lemos

BATE PAPO COM EMPREENDEDOR

11 - Antônio Tostes

FINANÇAS

13 - Carlos Andrade

COMÉRCIO

17 - Alan Souza

FALANDO DE ASSESSORIA JURÍDICA

19 - Janete Vaz e Sandra Costa

BATE PAPO COM EMPREENDEDOR

21 - Rafael Ávila

BATE PAPO COM EMPREENDEDOR

23 - André Carvalho

ENTREVISTA

25 - Humberto Miranda

AGRONEGÓCIO

29 - Leandro Sampaio

MERCADO DE TRABALHO

31 - Anna Britto

COACHING

37 - Wendel Miranda

CONSTRUÇÃO CIVIL

43 - Manuelina Ferreira

BOM SABER

45 - Vânia Fontes

COMPORTAMENTOS

49 - Everó Mascarenha

DESENVOLVIMENTO

51 - Patrícia Valente

CUIDADOS

61 - Erick Barcelos

COMUNICAÇÃO

69 - Laêmia Gondim

MARCAS

EMAGREÇA EM 90 DIAS COM SAÚDE!

- Perda de peso
- Elimina as toxinas
- Promove a limpeza no estômago
- Melhora digestão e funcionamento intestinal
- Combate a retenção de líquido
- Acelera o metabolismo
- Controla Ansiedade
- Promove Saciedade

 @marvilhasdaterrareis1977

 loja.marvilhasdaterra.com.br/reis1977



QUER CONSUMIR
OU SER
FRANQUEADO (A)?


Maravilhas da Terra®



Conexões que fazem a diferença




**FÁTIMA
REIS**
EDITORA CHEFE E FUNDADORA

Vivemos num mundo onde a tecnologia nos deu a possibilidade de nos conectarmos com pessoas de todo o mundo através de poucos cliques em um aplicativo de computador ou celular. Por outro lado, acredito que essas soluções incríveis nunca substituirão o olho no olho, a conexão pessoal, nem mesmo para as novas gerações, que já nasceram e nascerão cada vez mais digitais.

Sinto isso ainda mais nesse momento histórico em que um vírus nos afastou do convívio de parentes, amigos e colegas de trabalho. Quando poderíamos imaginar que nosso planeta seria literalmente parado por uma criatura microscópica, que mal sobrevive por algumas horas sem um hospedeiro? Parece coisa de Hollywood, mas sabemos que é real e, infelizmente, mortal para muitos.

Muitos se perguntam hoje: Quando tudo isso irá passar? Quando poderemos deixar de lado o álcool gel, a máscara e poder abraçar os nossos queridos sem medo? Ou simplesmente compartilhar nosso sorriso com quem procura um sinal de alegria para o seu dia. A verdade é que não sabemos ainda. Eu só torço para que seja logo.

Se uma lição extraímos deste triste momento é que nada substituirá as conexões presenciais, nenhum mundo virtual substituirá a boa e velha realidade. Nenhum emoticon substitui um beijo. Sendo assim, convido todos vocês a uma reflexão. Nesse momento em que fomos forçosamente separados, o que você fez, faz, faria e fará para estar perto de quem ama e de quem te ama?

Essa pandemia talvez tenha ocorrido para nos ensinar que o mundo precisa de pontes, não de mais muros, de mais abraços de acolhimento e não de mais rejeição entre as pessoas.

Nessa primeira edição da revista "Empreendedores do Brasil" quero deixar um forte abraço, ainda que virtual, a todos aqueles que, nesse momento difícil, estão lutando para que os produtos e serviços de que precisamos sigam disponíveis. Empreendedores e suas equipes, vocês sabem que o virtual ajuda, mas não substitui a comida na mesa, o atendimento médico quando precisamos e tudo mais que necessitamos para viver. Vocês são heróis sem capas e eu presto homenagem a vocês.

Querido leitor, espero que goste da revista. Ela foi feita com muito amor para você. É uma revista sobre e feita por sonhadores que realizam. Seja feliz, esperançoso, resiliente nas dificuldades e ame muito o seu semelhante. E lembrem-se: Deus está no comando de tudo, cuidando de você e de sua família. Tenha fé. Depois da escuridão sempre vem um amanhecer. 🌞

FÁTIMA REIS
EDITORA CHEFE



Comece o dia
com Deus, estudando
um capítulo da Bíblia



[*Reavivados*
por sua palavra]

**Assista todos os dias, às 6h,
na TV Novo Tempo**

ntplay.com



CANAL
1

SKY

CANAL
31

Claro- NET

CANAIS
27 e 527

Formado em administração, Ademar Lemos Junior, começou sua carreira como estagiário da empresa fundada por seu pai, sr Adhemar Lemos, a LemosPassos, empresa onde já preparava-o para sucessão. Como o falecimento de seu pai, Ademar Junior assume integralmente a direção da LemosPassos, que se tornou uma das marcas do Grupo LemosPassos Restaurantes Corporativos. Foi ele que trouxe inovações, implantando uma administração moderna, incorporando novos negócios e expandindo para outros estados do Brasil e também Portugal e já prepara seus filhos para a sucessão.

1. Como surgiu o Grupo LemosPassos e há quanto tempo você está à frente dos negócios?

ALJ - A empresa começou com o espírito empreendedor do meu pai, que abriu o negócio há quase 60 anos, no Mercado do Ouro, no bairro do comércio em Salvador. Ainda adolescente, comecei a estagiar na empresa, nunca pensei em seguir outra carreira, sempre quis trabalhar com meu pai. Em 1992 ele faleceu e eu assumi integralmente, mas antes disso já ocupava cargos na direção do negócio. Somos fundamentalmente uma empresa familiar e isso nos traz muito orgulho. Construímos uma estrutura sólida ao longo dessas seis décadas, e conseguimos imprimir a nossa marca em todos os serviços que empregamos. O cuidado com a qualidade e o comprometimento com as entregas vem desde a diretoria e perpassa todos os setores, dos administrativos aos operacionais.

2. Quais as áreas de atuação da empresa e como foi pensado o plano de expansão?

ALJ - Inicialmente, atuávamos apenas para clientes do setor público, mas, depois que assumi, começamos um processo de modernização e ampliação. Há 20 anos, atendemos majoritariamente clientes privados. Expandimos para outras cidades e já estamos em dez estados do Brasil. Hoje, contamos com mais de 2 mil colaboradores diretos e fornecemos aproximadamente 230 mil refeições por dia, mais de 6 milhões ao mês. Estamos classificados agora como a quarta maior empresa do ramo no Brasil, segundo a ABERC - Associação Brasileira das Empresas de Refeições Coletivas. Além disso, também atuamos na área de Facilities Management - com suporte às atividades de

infraestrutura e gerenciamento de atividades terceirizadas - e no setor de Hotelaria, administrando alojamentos e hospedarias para públicos internos de empresas que possuem unidades em locais distantes ou de difícil acesso.

3. Com essa Pandemia, quais foram as estratégias utilizadas para manter o negócio funcionando? Algum contrato foi cancelado?

ALJ - Em primeiro lugar, pensamos em preservar o nosso capital humano, colocamos em home office as pessoas consideradas grupo de risco e as do setor administrativo. Em seguida cortamos algumas despesas e renegociamos contratos com fornecedores para reduzir custos. Foi uma operação árdua, mas deu resultado. Infelizmente algumas unidades fecharam devido à pandemia e realocamos os colaboradores nos novos contratos que surgiram. Fizemos adaptações nos restaurantes colocando medidas protetivas acrílicas nas mesas e buffets, totens de álcool em gel, tapetes sanitizantes, aferição de temperatura, uso de máscara obrigatório e intensificamos a higienização para evitar a proliferação da Covid 19. A segurança de todos é nossa prioridade.



Sede antiga

4. Hoje a LemosPassos está presente em 10 estados do Brasil, fornecendo mais de 230 mil refeições dia, mais de 6 milhões / mês. Quais as perspectivas para o negócios para os próximos 5 anos?

ALJ - A política interna da empresa é pautada na superação das adversidades e na adequação às novas exigências de mercado. E é assim que a LemosPassos mantém aceso o espírito de luta, batalhando diariamente para conquistar seus objetivos e renovar as metas. A recessão econômica causada pela pandemia do novo coronavírus atingiu todas as frentes do mercado nacional e internacional. Vamos acompanhar as mudanças no mercado, mas também vamos continuar com planos ambiciosos de crescimento e ampliação de nossa presença tanto no Brasil, quanto no exterior.

5. Trabalhando desde cedo na LemosPassos, quais os valores que aprendeu com seu pai e que transmite para seus funcionários e seus filhos até os dias de hoje?

ALJ - Meu pai é um grande exemplo para mim e toda a família. Construiu seu negócio com muita determinação, foco, espírito de empreendedorismo e principalmente muito trabalho. Toda sua vida foi dedicada ao trabalho e à família. Poder aprender com ele sobre a empresa foi um privilégio e compartilho com meus filhos e sobrinhos esses valores e ensinamentos, pois em breve eles darão continuidade a este grande projeto iniciado pelo avô.

“**Somos fundamentalmente uma empresa familiar e isso nos traz muito orgulho**”

Sede atual



6. Qual(is) o(s) sonho(s) que Ademar Lemos Jr. ainda quer realizar?

ALJ - Consolidar a empresa com atuação na maior parte do território nacional e fazer a minha sucessão.

“**O cuidado com a qualidade e o comprometimento com as entregas vem desde a diretoria e perpassa todos os setores, dos administrativos aos operacionais.**”

7. Para você, o que é "Transformar o Mundo"?

ALJ- Escolher crescer e evoluir é um caminho que começa transformando o indivíduo e consequentemente o seu entorno. Dalai Lama dizia "Se você quer transformar o mundo, experimente primeiro promover o seu aperfeiçoamento pessoal e realizar inovações no seu próprio interior. Estas atitudes se refletirão em mudança positivas no seu ambiente. Deste ponto em diante, as mudanças se expandirão em proporções cada vez maiores. Tudo o que fazemos produz efeito, causa impacto". 🌱



ADEMAR LEMOS JR

FINANÇAS PARA EMPREENDEDORES



A cada dia que passa cresce o número de "CNPJ's" no Brasil. Isto se deve a vários motivos, mas os principais são o aumento do desemprego formal e o desejo de muitas pessoas terem uma carreira "solo", serem seus próprios chefes e realizarem os seus sonhos. Segundo as estatísticas, a maioria dos empreendimentos fica pelo caminho já nos primeiros anos e uma das razões principais apontadas é porque o negócio "não trouxe os resultados esperados" e não se firmaram financeiramente.

Existem várias razões para o fracasso nos empreendimentos empresariais e pessoais, e muitos deles apontam para: concorrência, crises econômicas, políticas, etc, todavia o que muitos não querem reconhecer é que a razão principal é a falta de controle nas finanças por parte do empreendedor.

Por esta razão irei deixar aqui algumas reflexões para aqueles que desejam seguir com os seus negócios ou iniciar um empreendimento:

✓ Saber gastar é tão importante quanto saber ganhar. Um empreendedor de êxito é aquele

que sabe gerir bem os seus custos, não aquele que necessariamente tem um grande faturamento. Uma boa gestão dos custos fará com que o preço dos produtos ou serviços sejam mais baratos tornando o negócio mais viável e competitivo;

✓ Saber distinguir o que é custo fixo e custo variável. Isto será importante para determinar o preço dos produtos e serviços que serão oferecidos, e também onde agir para diminuir as despesas de um negócio sem comprometer a qualidade dos produtos, ou serviços que são oferecidos, ou prestados;

“ **O fato de haver fornecimento de nota fiscal fará com que o leque de possíveis clientes, e bons clientes, com forte poder de compra, seja grandemente ampliado.** ”

✓ Saber onde está indo cada centavo do negócio. Controle é fundamental, imprescindível, e isto deve ser feito com todo zelo. Este conceito se aplica aos pequenos negócios da mesma forma que nas grandes empresas. Uma contabilidade básica para

controlar as entradas (receitas) e saídas (despesas) será essencial para determinar a margem de lucro de um negócio. O ideal é que, com uso de planilhas eletrônicas ou um software apropriado, a margem de lucro seja conhecida para cada produto oferecido, e isto ajudará na estratégia de vendas;

✓ Separar as finanças pessoais das finanças dos negócios. Este talvez seja um dos fatores mais determinantes para a derrocada de muitos novos empreendimentos. O negócio pode até estar indo bem, dando bons resultados, uma boa margem, e em crescimento, mas o fato do empreendedor misturar as contas pode levá-lo a concluir que o negócio não está tão bom como ele gostaria. O problema é que o empreendedor não estabeleceu um orçamento pessoal, com base no resultado do seu negócio, e acaba gastando mais do que deveria na vida pessoal, e na maioria dos casos de forma desnecessária, e assim tirando mais do caixa do negócio do que deveria. O empreendedor precisa entender que ele deve ter um padrão de vida de acordo com a margem de ganho do seu negócio, e não da forma como ele gostaria de ter. Viver com o que pode, não com o que quer;

“ **Os empréstimos devem ser acompanhados de um projeto de viabilidade** ”

✓ A prioridade financeira deve ser o negócio, não, a vida pessoal. As biografias de bons empreendedores apontam que eles sempre investiram prioritariamente no negócio, não nos desejos pessoais. O crescimento do negócio, o aumento das vendas, fará com que os resultados financeiros sejam maiores, e então o padrão de vida do empreendedor irá subir proporcionalmente. Investir no negócio é investir na estrutura, melhorar as condições de atendimento, do serviço a ser prestado, investir nos funcionários com melhores salários e condições de trabalho, investir nos clientes com ações pós-venda, oferecer um diferencial, um algo mais, um plano de

fidelidade, é investir permanentemente na imagem do negócio, em divulgação, marketing, buscando cada vez mais aumentar a sua participação no mercado. Vale lembrar que grandiosos empreendimentos começaram numa garagem;

✓ Os empréstimos devem ser acompanhados de um projeto de viabilidade. É comum durante a gestão do empreendimento lançar mão de um empréstimo para fazer frente a uma necessidade. Pode ser a compra de um veículo, uma ampliação, um equipamento, etc, mas é importante que este empréstimo seja acompanhado de um estudo de viabilidade, um plano de negócios. Qual será o aumento das vendas e receitas? O quanto vai se economizar com os custos? Este estudo de viabilidade vai mostrar em quanto tempo o empréstimo será pago, com o benefício gerado pelo mesmo. Se este estudo não é realizado, mostrando o real benefício, pode ser que o empréstimo não acrescente nenhum resultado e poderá comprometer o equilíbrio das finanças, levando a interrupção das atividades;

✓ Se ainda não é, o empreendimento deve ser revestido da formalidade. Isto significa que o negócio deve ser regulamentado. Existe um programa desenvolvido pelo governo federal para facilitar a regularização dos negócios informais e estimular o desenvolvimento de muitos outros. Chama-se MEI (Microempreendedor Individual). Este programa permite que o empreendedor, com um baixíssimo custo mensal, tenha seu negócio regularizado.

A regularização do negócio fará com que o mesmo seja mais competitivo. Por exemplo, para contratar um serviço, uma empresa precisa do fornecimento de nota fiscal. Se o prestador de serviço procurado pela empresa interessada não tiver um negócio formal, mesmo que ele ofereça um preço melhor, ele terá de ser descartado, simplesmente por não fornecer a nota fiscal. O fato de haver fornecimento de nota fiscal fará com que o

leque de possíveis clientes, e bons clientes, com forte poder de compra, seja grandemente ampliado.

Para saber mais sobre o MEI, acesse <http://www.portaldodoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>

Estas são algumas dicas simples que podem ajudar o empreendedor a manejar bem as finanças do seu negócio. Vale ressaltar que todo o empreendimento de sucesso é acompanhado de um bom planejamento e orçamento, e sempre que possível, de uma boa reserva financeira. Assim como se dedica muito tempo para se produzir, vender e atender com qualidade os clientes, deve se tomar tempo para estudar, planejar, organizar e controlar. O aprendizado permanente, as informações sobre o mercado e as novas tendências manterão o empreendedor antenado para aproveitar as oportunidades que surgem. O SEBRAE oferece orientações aos empreendedores, com materiais, tutoriais e artigos bem interessantes. O site para quem quiser fazer um tour por lá é www.sebrae.com.br. Gosto de dizer aos jovens que estão entrando no mercado de trabalho que "êxito na vida profissional é quando a oportunidade o encontra preparado". De igual modo um bom empreendedor deve estar permanentemente preparado para novas oportunidades e os desafios que virão pela frente.

Não sabemos quando será a próxima crise, qual será sua intensidade e extensão, mas uma coisa é certa: ela virá. Para muitos uma crise pode significar o fim de um empreendimento, mas para os preparados, as crises são oportunidades para crescer,

aperfeiçoar e galgar maiores passos na jornada rumo sucesso. 



ANTÔNIO TOSTES

DIRETOR GERAL DA REDE NOVO TEMPO DE COMUNICAÇÃO E APRESENTADOR DO PROGRAMA SALDO EXTRA NA PLATAFORMA NTPLAY E NO YOUTUBE.

ESTIMULAR O CONSUMO PARA MOVER A ECONOMIA

O ano de 2020 está sendo de grande sacrifício para todo o mundo e não seria diferente para o setor do comércio de bens e serviços da economia baiana. A pandemia do coronavírus desestruturou os mercados, reduziu a demanda a níveis baixíssimos e atingiu em cheio o setor terciário, que é composto, majoritariamente, por pequenas e médias empresas. Mas, felizmente, os números da pandemia estão começando a se estabilizar, como atestam os órgãos de saúde. O comércio voltou a funcionar, os shoppings centers reabriram suas portas, seguindo uma série de protocolos rígidos, e a maioria dos segmentos está atendendo ao público novamente.

“**Vale lembrar dos cuidados que todos nós, cidadãos baianos, devemos ter no cumprimento dos protocolos, pois a preservação da vida é nossa preocupação primordial e é uma responsabilidade de todos.**”



A economia vem se recuperando aos poucos e as vendas no comércio varejista baiano registraram em julho de 2020 um crescimento de 9,7%, frente ao mês anterior, após aumentos de 11,1% e 7,7%, em maio e junho de 2020. É preciso, portanto, potencializar essa fase, pois a incerteza ainda paira em relação ao futuro, não apenas no que concerne à economia - o auxílio emergencial, que impediu uma queda nas vendas ainda maior, foi reduzido pela metade -, como também em relação à saúde, uma vez que uma segunda onda de contágio do coronavírus não pode ser totalmente descartada.

“**A respeito das políticas públicas, esperamos que os governos federal, estadual e municipal entendam que as empresas necessitam de mais programas de acesso ao crédito, Refis (parcelamento de impostos)**”

Aqui, vale lembrar dos cuidados que todos nós, cidadãos baianos, devemos ter no cumprimento dos protocolos, pois a preservação da vida é nossa preocupação primordial e é uma responsabilidade de todos. Nesse cenário, também é preciso alertar os empresários para o momento especial que o nosso Estado e País vivem. É chegada a hora de investir em promoção e oferecer aos clientes ofertas atrativas que ampliem seu leque de

oportunidades. Nesse sentido, saliento que uma parcela dos trabalhadores, especialmente das famílias da classe média, que conseguiram manter seu salário durante a pandemia, terminaram por fazer uma espécie de "poupança forçada". Isso porque o isolamento social tirou as pessoas das ruas e com isso houve uma redução significativa de despesas, com combustível, gastos com restaurantes, bares, entretenimento e compras de todo tipo que foram suspensas pela impossibilidade de circular. Com isso formou-se uma massa de recursos que está girando na economia, essa "poupança forçada" que agora pode transformar-se em consumo e impulsionar o varejo. Os agentes econômicos (comerciantes) que durante meses viram seu faturamento cair drasticamente, podem agora apresentar ofertas e vantagens que estimulem o uso dessa poupança no consumo, que é o motor da economia. As empresas precisam, portanto, identificar essas e outras oportunidades, afinal, a recessão aconteceu e atingiu fortemente a todos, mas é hora de olhar para o futuro e buscar como alavancar os negócios para que o último quadrimestre do ano possa ser de crescimento. A respeito das políticas públicas, esperamos que os governos federal, estadual e municipal entendam que as empresas necessitam de mais programas de acesso ao crédito, Refis (parcelamento de impostos) do ICMS, além da efetiva anistia de impostos municipais referentes aos meses de lojas fechadas por conta da pandemia. 🌱



CARLOS DE SOUZA ANDRADE

PRATICIDADE NA EMISSÃO DO CERTIFICADO DIGITAL

Solicite-o
através de videoconferência*.



Saiba mais através do
WhatsApp **71 3273-9860**

*Para clientes com biometria cadastrada e que escolherem um novo Certificado igual ao anterior.



BAHIA DEVE GERAR 1,89 MIL VAGAS TEMPORÁRIAS PARA O NATAL, SEGUNDO DADOS DA CNC

“ **O salário médio de admissão para as vagas temporárias no Natal deverá ser de R\$ 1.319,00”** ”

A crise provocada pelo novo coronavírus deve fazer com que a oferta de vagas temporárias para o Natal seja a menor desde 2015, de acordo com a CNC – Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. Todas as unidades da Federação devem apresentar menos oportunidades de empregos temporários no comércio varejista, em comparação com os últimos anos. A Bahia este ano deve concentrar 1,89 mil vagas temporárias, enquanto o número registrado em 2019 foi de 4 mil. São Paulo (17,9 mil), Minas Gerais (8,33 mil), Rio de Janeiro (6,92 mil) e Rio Grande do Sul (6,02 mil) concentrarão mais da metade (55%) da oferta de vagas.

BRASIL - Segundo os cálculos da CNC, o salário

médio de admissão para as vagas temporárias no Natal deverá ser de R\$ 1.319 -valor 4,6% maior em comparação com o mesmo período do ano passado. Os maiores salários deverão ser pagos pelas lojas especializadas na venda de produtos de informática e comunicação (R\$ 1.618) e pelo ramo de artigos farmacêuticos, perfumarias e cosméticos (R\$ 1.602) - contudo, estes segmentos deverão responder por apenas 7% das vagas.

“ **A Bahia este ano deve concentrar 1,89 mil vagas temporárias** ”

Embora as lojas de vestuário e calçados respondam pela maior parte das vagas voltadas para o Natal no Brasil, a oferta de 30,7 mil vagas neste segmento em 2020 deverá equivaler a pouco mais da metade dos 59,2 mil postos criados no Brasil ano passado, na medida em que esse ramo do varejo vem apresentando maiores dificuldades em reaver

o nível de vendas anterior ao início da pandemia de Covid-19. Lojas de artigos de uso pessoal e doméstico (13,7 mil) e hiper e supermercados (13,4 mil), somadas ao ramo de vestuário, deverão responder por cerca de 82% das vagas oferecidas pelo varejo.

De acordo com o economista da CNC, Fabio Bentes, "nove em cada dez vagas criadas deverão ser preenchidas pelas cinco ocupações mais demandadas nesta época do ano, tais como: vendedores (34.659), operadores de caixa (12.149), atendentes (8.276), repositores de mercadorias (6.979) e embaladores de produtos (2.954)".

EFETIVAÇÃO - A taxa de efetivação dos temporários após o Natal deverá ser a menor dos últimos quatro anos. Segundo Fabio Bentes, a queda é explicada pela incerteza quanto à capacidade da economia e do consumo de sustentar o ritmo de recuperação nos próximos meses. "É um cenário distinto daquele observado até 2014, quando, em média, 30% dos trabalhadores contratados costumavam ser efetivados", conclui o economista da CNC. 📊



Juranildes Araújo
Presidente do Sicomércio de Camaçari e Região

SEU REPRESENTANTE DO COMÉRCIO

O Sicomércio – Sindicato do Comércio Patronal de Camaçari e Região, representar e defender os interesses da classe empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas e Simões Filho para o desenvolvimento socioeconômico da região. Onde se faz referência estadual no segmento sindical patronal, pela representatividade, influência e modelo de gestão.

Tem os com o objetivo disponibilizar, através de parcerias estratégicas, produtos e serviços importantes para o segmento empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas e Simões Filho com ações de empreendedorismo, integração, com promisso, sustentabilidade, defesa da livre iniciativa, transparência, respeito, cooperação e credibilidade.

Hoje o Sicomércio se faz representado por três Câmaras – Câmara da Mulher Empresária de Camaçari e Lauro de Freitas e a Câmara Jovem Empresário de Camaçari com o objetivo de contribuir para a formação e legitimação de lideranças em presarias do município de Camaçari e Lauro de Freitas no processo de defesa de interesses e do fortalecimento dos negócios.

Venha fazer parte do sindicato como associado: Objetivo representar e defender os interesses da classe empresarial do comércio de Camaçari, Dias D'Avila, Lauro de Freitas e Simões Filho para desenvolvimento socioeconômico da região com alguns benefícios para os associados. Para conhecer mais e participar dos eventos de incentivo ou das capacitações solicite por e-mail a sua ficha de inscrição (contato@sicomerciocamacari.com.br / sicomerciosindicato@gmail.com) ou através do contato (71) 3627-5539 e Whatsapp (71) 99646-8243.

A IMPORTÂNCIA DA ASSESSORIA JURÍDICA PARA PEQUENOS EMPREENDEDORES

Alan Souza é Advogado, Palestrante, Membro da Comissão de Direito Empresarial da OAB-BA e Membro da Academia Brasileira de Direito Processual Civil, Sócio Fundador do Escritório de Advocacia Souza, Chaves e Lima Advogados Associados, em que coordena as Áreas Cíveis, Direito Empresarial e Direito Administrativo, além de possuir destacada atuação em Advocacia para Startups e Contratos de Investimentos. Em 2013, ele enxergou oportunidades na área de assessoria jurídica para micro e pequenas empresas, e vem desde então acumulando diversas experiências nesse nicho de atuação.

Como surgiu a ideia de advogar para pequenos Empreendedores?

AS: A ideia surgiu a partir da observação do comportamento dos meus clientes. A grande maioria dos pequenos empreendedores, por imaginar que assessoria jurídica só é acessível para grandes empresas, só nos traz as demandas quando o problema já se encontra numa situação insustentável. A partir deste contato, além de trabalhar para solucionar as questões apresentadas, buscava mostrar aos clientes que a advocacia preventiva também pode ser viável para pequenos negócios, através de condições específicas que atendam tanto no aspecto técnico como no aspecto financeiro. Uma assessoria jurídica é fundamental para evitar prejuízos e trazer segurança para o empreendedor, fazendo com que ele possa se concentrar em desenvolver a sua atividade principal, sem se preocupar com questões burocráticas relacionadas ao direito.

Quem são os pequenos Empreendedores?

AS: Pela Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, os pequenos Empreendedores são o Microempreendedor Individual - Faturamento anual até R\$ 81 mil, Microempresa - Faturamento anual até R\$ 360 mil, Empresa de Pequeno Porte - Faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões e Pequeno Produtor Rural - Propriedade com até 4 módulos fiscais ou faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões. Devemos também considerar aqueles que ainda se encontram na informalidade, mas que de igual modo contribuem para a economia local e desenvolvem negócios.

Quais são as principais demandas dos pequenos Empreendedores?

AS: As demandas são bem diversificadas. É

muito comum a elaboração e análise de contratos, atuação em processos administrativos e licitações, recuperação de crédito, ações tributárias, trabalhistas e na área de direito do consumidor.

Dentro da sua observação durante esses anos de experiência, quais são os maiores erros cometidos pelos pequenos Empreendedores?

AS: Para mim uma das áreas mais complexas do direito é o direito contratual e é exatamente a área que os empreendedores mais utilizam no dia a dia sem o suporte de uma assessoria jurídica. Normalmente os problemas surgem desde a formação da sociedade, no momento da elaboração do contrato social. Por vezes verificamos que existe uma ideia na cabeça do sócio, mas essa ideia da concepção da sociedade não é refletida no contrato social, por se tratar de um contrato formulado por profissionais que não são especialistas na área ou pelo próprio sócio com base em modelos encontrados na internet. Outra situação muito comum é a negociação direta de empreendedores com o jurídico de grandes empresas. Frequentemente verificamos que o impasse existe em razão de detalhes jurídicos não compreendidos pelo empreendedor, o que acaba dificultando a negociação ou até mesmo inviabilizando, ou ainda, na pior hipótese, pela ausência de um suporte técnico, o empreendedor acaba se colocando em uma condição extremamente desvantajosa.

Em se tratando de prejuízos, onde costuma apertar para o pequeno empreendedor que não possui uma assessoria jurídica especializada?

AS: Observamos muitos problemas em razão de falhas na interpretação de contratos ou em compromissos assumidos em contratos sem que o empreendedor possua pleno conhecimento dos compromissos ali assumidos. Outro problema muito comum é o acúmulo de títulos de crédito (cheques, contratos, promissórias) sem executar, o que acaba trazendo prejuízos para empresa e prejudicando o seu fluxo de caixa. Não raro, quando o empreendedor nos apresenta o título que ficou durante muito tempo engavetado, não é mais possível a propositura de ações para reaver o crédito em razão da ocorrência da prescrição. Muitos empreendedores também deixam para cobrar judicialmente um devedor quando este já se encontra completamente insolvente e, nestes casos, temos dificuldade até para localizar o devedor, o que poderia ter sido evitado com a propositura de uma ação em tempo hábil. Verificamos também empreendedores que, por falta de orientação, descumprem normas trabalhistas, normas atinentes à vigilância sanitária, dentre outras, o que acaba convertendo em prejuízos financeiros em razão da propositura de demandas judiciais que, por vezes, pode levar a empresa à falência.

Dentro dos seus anos de experiência, é possível destacar situações marcantes causadas pela falta de uma assessoria jurídica?

AS: Com certeza! Infelizmente já vi muitos empreendedores desesperados. Uma vez me procurou um empreendedor que, após ficar desempregado, investiu todo dinheiro da sua rescisão de anos de trabalho em um negócio, acreditando na compra de um fundo de comércio. Porém, não existia efetivamente um



fundo de comércio nos moldes requeridos pela lei do inquilinato, de modo que o empreendedor pudesse propor uma ação renovatória e renovar o aluguel do ponto comercial. Em razão disso, seis meses após a realização do negócio, quando o empreendedor começou a auferir um retorno financeiro, o imóvel foi requerido pelo proprietário do empreendimento imobiliário, uma vez que o prazo do contrato de aluguel havia encerrado. O empreendedor foi despejado, ficando apenas com os bens materiais que faziam parte do negócio. Foi uma situação que pude acompanhar de perto o desespero do cliente, mas por questões contratuais e legais, pouco pude fazer. Algo que poderia ter sido facilmente evitado se no momento do fechamento do negócio o empreendedor tivesse consultado um advogado.

O que é preciso para atuar nesse nicho de negócio e quais são os diferenciais competitivos?

AS: Em primeiro lugar, como filosofia, busco enxergar os nossos clientes como parceiros comerciais. Dependendo da postura do empreendedor, no que concerne à reciprocidade dessa parceria, busco, também, enxergar o negócio dele como um investimento, pois se a empresa cresce, o nosso contrato também cresce e isso nos motiva e nos torna cada vez mais atuantes junto às demandas da empresa. Outro ponto relevante a ser destacado é a necessidade de possuir uma equipe multidisciplinar, tendo em vista que normalmente o pequeno empreendedor costuma concentrar as demandas em apenas um escritório de advocacia. Entendo que para advogar para empresas, por menor que ela seja, é necessário possuir uma estrutura organizacional sólida, dotada de padrões e procedimentos, pois empresas necessitam de uma certa previsibilidade de padrões nas suas

relações, o que, além de trazer segurança, ajuda a otimizar o tempo.

Qual mensagem você pode deixar para os pequenos empreendedores?

AS: Os empreendedores não devem enxergar os advogados apenas como apagadores de incêndio, pois, no incêndio, sempre haverá perdas. Sugiro que mantenham um diálogo com o advogado da sua confiança, de modo a viabilizar uma assessoria jurídica que não seja tão onerosa para aquele momento do negócio, mas que atenda ao menos as necessidades básicas da empresa. Muitas vezes a falta de diálogo faz com que não seja implantada uma assessoria jurídica, que poderá atuar de forma preventiva e reduzir prejuízos. Tenho certeza de que, além de proporcionar que o empresário

possa ter mais tempo para tratar diretamente das questões ligadas ao seu negócio, deixando questões técnicas jurídicas para os advogados contratados, uma assessoria jurídica traz benefícios que superam em muito o investimento realizado. 



ALAN SOUZA

SOUZA
CHAVES & LIMA
ADVOGADOS ASSOCIADOS

EMPRESÁRIO E ADVOGADO

COMO TUDO COMEÇOU HISTÓRIA DO LABORATÓRIO SABIN

Este ano o Sabin completou 36 anos de história dedicada à medicina diagnóstica. Tudo começou com o sonho de duas jovens no Distrito Federal. Duas bioquímicas, uma goiana e outra mineira, se conheceram num laboratório na capital federal e compartilhavam do mesmo sonho: abrir a sua própria empresa. O Sabin foi fundado num período conturbado do país, com o processo de redemocratização ainda se desenhando e numa época em que os homens ocupavam os postos de grandes líderes, e comandavam as grandes e também as pequenas empresas. Mulheres à frente de qualquer negócio ainda era algo raro de se ver. Hoje, o Sabin possui 296 unidades de atendimento espalhadas por 12 estados e Distrito Federal, contemplando 53 cidades brasileiras. Em 2019, foram atendidos mais de 5 milhões de clientes. O alicerce dessa grande construção são as pessoas e o compromisso com qualidade.



JANETE VAZ E SANDRA SOARES COSTA

SÓCIAS FUNDADORAS
DO GRUPO SABIN



“
**A marca Sabin já nasceu
arrojada, pois nós duas
tínhamos desde o princípio em
nosso DNA o desejo de
fazermos algo diferente**
Sandra Soares Costa ”

O Laboratório sempre foi pioneiro em novos exames e novos equipamentos. O Sabin foi primeiro laboratório da América Latina a adquirir uma esteira de automação laboratorial da Siemens, batizada de LabCell. Talvez essa inquietude, curiosidade ou perspicácia para farejar o que há de mais moderno e inovador, num primeiro momento no Brasil e logo em seguida a nível internacional, fez com o que o portfólio da empresa ofertasse outros produtos como exames de imagem; vacinas (são mais de 20 tipos de imunizações); e o Sabin Prime, serviço de check-up executivo. Atualmente, são realizados no Sabin mais 3.500 mil tipos diferentes de exames laboratoriais e de imagem. Recentemente o Sabin adquiriu 30% da Amparo, uma empresa de Atenção Primária à Saúde, sediada em São Paulo, capital, com prospecção de expansão nacional. A Amparo Saúde se diferencia por trazer o conceito de medicina de família com atendimento personalizado e acolhedor. Após três décadas, o Sabin tornou-se uma referência no setor de saúde no Brasil. Desde o início da atuação empresarial, as sócias valorizavam princípios e práticas de gestão que são reconhecidos atualmente como: inovação, resiliência, ética, respeito e incentivo à diversidade. O propósito das sócias e do grupo é inspirar pessoas a cuidar de pessoas a partir de uma cultura que busca o crescimento sustentável de toda a cadeia produtiva e investimentos contínuos em todas as regiões em que atuam de Norte a Sul do País.

“
**Olhamos com orgulho tudo o
que foi construído até aqui e
todos os reconhecimentos que
recebemos ao longo dos anos.
O Sabin atualmente figura nas
listas de Melhores Empresas
para se Trabalhar no Brasil,
Melhores Empresas para a
Mulher Trabalhar, Melhores
Empresas para se trabalhar no
Brasil acima de 50+ e diversos
outros prêmios que
reconhecem a confiança dos
nossos colaboradores na
empresa.”**

Janete Vaz ”

O Sabin recebeu reconhecimentos como uma das 100 empresas mais inovadoras do país, Empresa do Ano pelo Guia Exame de Diversidade e empresa destaque no GPTW For All 2020 pelas suas práticas étnico-raciais. Conquistamos ainda certificações importantes como Programa de Acreditação em Diagnóstico por Imagem — Padi, College of American Pathologists — CAP e o Programa de Acreditação para Laboratórios Clínicos — PALC. 🏆



CLIQUE AQUI

Sabor e Saúde para sua empresa!

O Grupo LemosPassos oferece cardápios balanceados e personalizados. As refeições produzidas, seguem rigoroso padrão de qualidade e de segurança alimentar, e são preparadas por equipe especializada em uma moderna infraestrutura com equipamentos de alta tecnologia. Adote uma rotina alimentar saborosa e saudável na sua empresa!

Atuamos em Restaurantes Corporativos, Alimentação Hospitalar, Alimentação Escolar, Hotelaria e Facilities.



230.000
refeições servidas
diariamente



2.000
colaboradores



presente em **10** estados



www.lemospassos.com

São Paulo (11) 3214-1664

Bahia (71) 3483.0922



desde 1961

Acima de tudo, o cuidado.

A STARTUP QUE MUDOU O MERCADO DE CONTABILIDADE

Olá! Meu nome é Rafael Ávila, sou CEO e co-founder de uma das startups mais promissoras do país e quero fazer-lhe uma pergunta cuja resposta mudará a sua forma de enxergar a contabilidade do seu negócio.

Você consegue imaginar as inúmeras vantagens que ter acesso às informações fidedignas do seu empreendimento, em tempo hábil, na palma da sua mão, poderá agregar na sua tomada de decisão?

Você sabia que desfrutar dessas vantagens já é possível há algum tempo?

Além disso, você conhece a empresa que transformou tudo isso em realidade?

A Agilize é uma startup que surgiu formalmente em 2013 com uma proposta bem clara: simplificar processos e aumentar as chances de vida dos pequenos negócios. Afinal, não é novidade alguma que um dos principais

empreendedorismo brasileiro se chama burocracia.

E já que a proposta da Agilize sempre foi simplificar a contabilidade, de 2013 pra cá, a gente vem fazendo parte da história de muitos negócios, sendo verdadeiros parceiros.

Por isso, gostaria de compartilhar uma curiosidade com você: antes da concepção da Agilize, eu quebrei uma empresa de desenvolvimento de softwares, que recebeu R\$400.000,00 a fundo perdido (ou seja, não precisava devolver o dinheiro ao Governo) e executou diversos projetos. O motivo você já deve imaginar, certo? Infelizmente, um problema vivenciado por muitos empreendedores brasileiros: má gestão financeira e contábil.

Cá entre nós: você, empreendedor, sabe muito bem que, no mundo dos negócios, não há perdão. Portanto, se você não fizer gestão, a sua empresa quebrará. Entretanto, há redenção. Porém, para que isso ocorra, você deverá aprender com os seus erros e enxergar oportunidades onde todos só vêem problemas. E foi justamente isso que aconteceu conosco. Ou seja, descobrimos uma grande oportunidade em meio às dificuldades que encontramos pela frente. Foi assim, ao tentarmos fazer uso da "linguagem do mundo dos negócios (contabilidade)".



agilize

RAFAEL ÁVILA

**CEO E CO-FOUNDER DA AGILIZE
CONTABILIDADE ONLINE**

Desse inconformismo frente a uma dor compartilhada e da identificação da oportunidade de agregar valor para o mundo, em 2012, surgiu a ideia que revolucionaria o modelo de contabilidade existente até então no Brasil. Dessa forma, em 28 de fevereiro de 2013, criamos a primeira contabilidade online do nosso país. A Agilize, no começo, como quase toda startup, enfrentou dificuldades como: validação do modelo de negócio, validação do produto, caixa apertado e criação de uma máquina de vendas. Mas, com muita persistência, essas etapas estão sendo vencidas e, assim, os resultados esperados começaram a acontecer.

“Foi dureza não saber na íntegra como eles reagem frente a esse novo cenário”

Em 2019, após muito aprendizado, a Agilize estava com cerca de 5 mil clientes na base e o seu atendimento cobria os principais estados brasileiros. A previsão para o resultado anual seguia conforme as expectativas. Tudo corria bem. Aí, veio a pandemia e pegou o mundo todo de surpresa. Logo, fui acometido por muitas incertezas, preocupações e inclusive noites sem dormir (confesso!). Afinal, uma empresa não é feita por uma pessoa só. E, quando caminhamos juntos, vamos muito mais longe, certo?

A preocupação não era só com a Agilize em si, a qual ajudei a construir, mas os clientes (aqueles que fazem o coração roxo da empresa pulsar mais forte) e funcionários (a alma da empresa). Foi dureza não saber na íntegra como eles reagem frente a esse novo cenário. No entanto, após o susto inicial, a Agilize buscou encarar o novo contexto do país da forma devida: ciente de que o seu crescimento é proporcional ao tamanho dos problemas que decide enfrentar. E assim foi feito: sem medo do novo, a Agilize seguiu em frente. Aguerriada, foi enfrentar o problema. Não posso negar: a mentalidade que o empreendedor de startup desenvolve ao longo dos anos é um diferencial em momentos como esse. Basta pensar no ambiente em que esse tipo de empreendedor é forjado: um modelo de negócio voltado para inovação, onde há inúmeras incertezas.

Não posso negar: a mentalidade que o empreendedor de startup desenvolve ao longo dos anos é um diferencial em momentos como esse. Basta pensar no ambiente em que esse tipo de empreendedor é forjado: um modelo de negócio voltado para inovação, onde há inúmeras incertezas.

Portanto, é com essa mentalidade que a Agilize vem enfrentando a pandemia. Isso sem falar do conjunto de valores da empresa, onde há pontos que foram imprescindíveis para avançar em meio ao caos atual e cuja relevância você verá a seguir:

- 🤝 **Bondade:** solidariedade com todos os clientes e, além disso, o cuidado ao proporcionar bem-estar aos funcionários;
- ⚖️ **Justiça:** redução de mensalidades para clientes em dificuldade;
- 🌟 **Beleza:** um produto melhor para todo o Brasil.

Assim, num cenário incerto, a Agilize decidiu abraçar o Brasil inteiro e permitir que, nesse período, todo empreendedor pudesse ter acesso ao serviço de contabilidade online. Ou seja, foi em meio ao caos que houve a expansão do atendimento da empresa, ao invés de recuá-lo. Isso permitiu um suporte para os empreendedores que buscavam atenuar muitos dos problemas gerados pela pandemia, apesar de muitos desses agentes transformadores da sociedade, infelizmente, presenciarem o fechamento das suas empresas. Com essa ação, mesmo em meio ao cenário turbulento, a Agilize atingiu a marca de 10.000 empreendedores atendidos, um número que se mantém em crescimento. Portanto, os resultados dessa atitude corajosa foram incríveis.

Observação: em 2020, os serviços da Agilize foram ampliados para atender a demanda dos empreendedores ligados ao comércio, além dos prestadores de serviço. Tudo isso devido ao caráter essencial da contabilidade online para o empreendedorismo brasileiro.

Vale ressaltar que a Agilize, ao longo dos 7 anos, já ajudou mais de 5000 clientes na abertura das suas próprias empresas, entre tantos outros na gestão dos seus negócios, além de, recentemente, ser indicada ao prêmio "Reclame Aqui" por qualidade na prestação de serviço (mérito dos mais de 100 funcionários da casa).

Por fim, com a ousadia característica de um empreendedor brasileiro, trago um convite para você: que tal conhecer na íntegra todas as vantagens que a nossa contabilidade pode trazer para o seu negócio?

Se você deseja abrir a sua empresa, saiba que faremos isso gratuitamente para você. Agora, se você já possui um negócio e não vê a hora de desfrutar de praticidade, simplicidade e agilidade num serviço contábil, esteja ciente: em qualquer época do ano, você poderá aproveitar esses benefícios sem nenhum custo extra!

Portanto, acesse o nosso site e fique por dentro disso tudo. 🌐



Pai de um casal de filhos, advogado criminalista e empresário. Nascido e criado no Subúrbio Ferroviário, não sabia que um dia se tornaria dono de um negócio. Mas sempre foi uma pessoa que quis fazer a diferença na vida das pessoas. Ele contará nessa entrevista um pouco da sua trajetória de sucesso regada de muito amor, perseverança e determinação para construção do Clube Spartan, ao lado do seu sócio Crispim Ferreira.

EB: O que te fez escolher a área do Direito como profissão?

AC: Durante a minha vida, sempre fiz cursos de tiro... Isso vêm de pequeno. Pedia armas de brinquedo, revolver de espoleta como presentes de aniversário ou dia das crianças, sempre gostei dessa área, queria proteger a minha família das pessoas más. Quando adulto, comecei a fazer investigações para companhias de seguros e viajava muito, resolvi parar de trabalhar nessa área e começar outra profissão e fui especializar-me no segmento de segurança pessoal (Segurança VIP) de autoridades e celebridades, me especializando em cursos de escolta armada, segurança pessoal, técnicas UZIL (Técnicas de segurança e antiterrorismo Israelense), além de ler muito sobre a área policial. Especializei-me tanto, que estudei e passei no curso da Infraera, onde trabalhei por 2 anos e foi lá que acabei apaixonado pelo direito. E já que as áreas são

interligadas, fui estudar direito, curso que paguei com os salários que ganhava como segurança VIP em grandes eventos, como Copa das Confederações, Copa do Mundo, Olimpíadas, Stok Car, além de cuidar da proteção pessoal de grandes executivos da Bahia e professor na Escola Baiana de Formação de Vigilante, escola que tenho profunda gratidão e respeito.

EB: Como surgiu a oportunidade de se tornar um empresário do segmento de segurança e escola de tiro?

AC: Enquanto eu ainda fazia direito, já perto de me formar e atuando em escolas de vigilantes, onde já era bastante conhecido, alguns despachantes que trabalham no segmento de armamento estavam tendo muitas negativas nos seus pedidos de aquisições de arma de fogo para os seus clientes e muitos me procuraram para analisar os pedidos e saber porque estavam sendo indeferidos e percebi as falhas e era desde a formatação da documentação até a argumentação. Comecei a corrigir e todos os meus eram deferidos. Foi aí que percebi um nicho de mercado e grande oportunidade de negócio. Fui estudar para me tornar instrutor credenciado pela polícia federal, comprei arma, juntei alguns psicólogos e comecei a organizar o meu espaço. Criei um plano de negócio em cima do que o mercado precisava, do que eu já era especialista e já era muito conhecido. Chamei um cliente para falar do meu projeto e ele gostou tanto, que quis se tornar o meu sócio. Iniciamos o processo em fevereiro de 2019 e em agosto já estávamos eu e Crispim com a nossa escola pronta para funcionar. Hoje já temos 1.000 associados. Uma grande vitória!

EB: O Clube Spartan caminha para os 2 anos de existência e já é referência no Brasil. Por que esse sucesso todo? Quais os diferenciais do Clube?

AC: O Spartan veio agregar valor no mercado de escolas de tiros, para fortalecer o tiro como esporte, entreter,

capacitar, divertir, mas como empresa, precisamos criar diferenciais. Com mais de 20 anos vivendo e conhecendo as carências desse mercado trouxemos tudo o que faltava para o nosso clube. Temos 4 pistas de 25 metros indoor, temos excelente localização, entregamos a carterinha de associado para o cliente na hora da matrícula, mantemos o nosso clube aberto todos os dias do ano de segunda à domingo, limpamos a arma dos nossos clientes, temos área de lazer com loja, todo o espaço monitorado por câmeras de alta resolução, salas climatizadas, equipe bem treinada para atender e orientar bem todos os nossos clientes, temos consultoria, preparamos todo o processo de compra e transferência de armas, portes de armas, CR de atirador junto ao exército e damos o pós-atendimento de cada serviço.

EB: Por que o nome "Spartan"?

AC: Por ser fã do filme "Os 300 de Esparta", que relata uma guerra que gira em torno de cidade de Esparta (Grécia Antiga) contra a Pérsia, lembra as virtudes dos antigos cidadãos espartanos, como: rigor, patriotismo, bravura, adjetivos que possuo. Daí veio a ideia do nome SPARTAN. Somos todos os guerreiros e guerreiras sobreviventes nessa selva chamada Terra.

EB: Em 2019, quando abriu o Clube, você já pensava em poderia ajudar jovens talentos carentes participar de campeonatos de tiros como esporte pelo Brasil e outros países representando a Bahia. O projeto continuou com a pandemia?

AC: Continuamos com esse projeto de apoiar novos profissionais no esporte de tiros, apesar de ter desacelerado devido à Pandemia, mas continuamos acreditando e apostando nesses jovens talentos. Devo lembrar que nunca houve esse incentivo na Bahia. Somos a primeira Escola de tiros a abraçar esse esporte e revelar grandes talentos baianos para o Brasil e o mundo. Jefferson Portela é um excelente



ANDRÉ CARVALHO



atirador, que estamos apoiando.

EB: Quais os critérios para que um jovem possa participar? A partir de qual idade?

AC: Pela legislação já autorizada pelo exército, um jovem a partir de 14 anos já pode competir com armas de fogo, com a presença de um dos pais, mas os treinos poderão utilizar Carabina de pressão de 4,5 mm a 5,5 mm, que não são armas de fogo. A partir dos 18 anos já pode treinar sozinho, com a arma de algum atirador que esteja presente no recinto ou até mesmo arma do clube e só a partir do 25anos poderão ter arma própria passando por todo o processo da legislação.

EB: Você pensa em criar franquias na Bahia ou outros estados? Qual sua idéia em relação a isso?

AC: Penso em criar filiais e parceria e não franquias, porque o nosso negócio é muito complexo, rodeado de legislações que envolve exército, policia federal, policia civil. Você emprestar o seu nome para um negócio que tem arma e munição é uma coisa bem perigosa, por isso temos muita cautela. O Spartan adquiriu recentemente um terreno de 9.000² na região de Simões Filho/BA, para fazermos a filial 2, com stand aberto para outras dinâmicas de treinamentos, dando possibilidades de tiros com armas longas e outras modalidades que não conseguiríamos em ambientes fechados e que deverá ficar pronta nos próximos meses. Recentemente abrimos a sede 3 em Pojuca/BA, que também é ambiente fechado. Além disso, iniciamos em 2020 as parcerias com outras escolas de tiros em outras cidade e estados, onde damos a oportunidades aos nossos associados e do nossos parceiros a utilizarem as nossas sedes. Isso é um diferencial super bacana que traz comodidade ao nosso cliente. Assim, fortalecemos o esporte e o uso de armas de forma responsável. Os nossos parceiros hoje são o Clube Pinheiros de Aracaju/SE, Clube Caça e Pesca em Maceió/AL, um clube em Brasília que pertence a um amigo Major do Exército, temos em Lauro de Freitas o Clube Baiano de Tiros do nosso amigo Anderson.

EB: Quais são os novos projetos de André Carvalho?

AC: Os projetos de André Carvalho são totalmente voltados para o Spartan. Reduzi o trabalho de advogado, apesar de ainda advogar, por conta da dedicação que é quase exclusiva para o clube. Temos um novo projeto



dentro do Clube que é a loja de armas e acessórios, além de aumentar a demanda de cursos de treinamento do uso de armas e também de defesa pessoal. Estamos também com projeto para fortalecer a presença da mulher nesse segmento, tanto que fizemos no "outubro rosa", com o treinamento de tiros, onde as mulheres só pagavam as munições e tinham direito a uma camisa rosa e o certificado. A adesão foi espetacular! Teremos que fazer novas turmas para incentivar ainda mais o mercado feminino. No novembro azul fizemos a promoção com 50% de desconto para os homens, onde eles pagaram o valor simbólico mais uma cesta básica para ajudarmos instituições carentes. Ação social faz parte da missão do Clube.

EB: Como tem superado essa Pandemia? Como a escola está funcionando?

AC: Durante a pandemia, por incrível que pareça, a procura aumentou muito. Acreditamos que as pessoas procuram a nossa escola para desestressar. Assim que a prefeitura autorizou a abertura procuramos seguir todas as normas e protocolos para garantir a segurança dos nossos colaboradores e os nossos clientes. Acredito que seguindo as regras, todos estarão seguros e isso é o mais importante.

EB: O que você faria diferente de quando começou?

AC: Eu não faria nada diferente. Fizemos pesquisa de mercado conhecendo exatamente as suas exigências, as necessidades do cliente. Elaboramos e executamos tudo conforme planejado. Somos um sucesso graças a Deus!

EB: Quais os maiores desafios de empreender no Brasil?

AC: São aquelas que todo o empresário conhece... As altas taxas e impostos, no nosso caso, a legislação também, porque muda

semanalmente, a demora de alguns órgãos de darem retorno aos nossos pedidos, além da burocracia que é muito grande e isso para qualquer segmento.

EB: Que dica você deixa para os que querem empreender?

AC: A primeira dica que deixo é que o empreendedor deve conhecer muito do segmento que irá trabalhar, além de ser reconhecido como autoridade no mercado que quer atuar, segunda e que faça um planejamento financeiro, organizando um valor de investimento 3 vezes maior do que você acha que irá gastar, além de um fluxo de caixa sadio. Conhecer tudo sobre o seu negócio é fundamental, o que irá pagar, para quem, quantas vezes, para não ter problemas financeiros futuros. Pense que o seu negócio tem que dar lucro e não prejuízo.

EB: Para você, o que é transformar o mundo?

AC: Para mim, transformar o mundo é usar os meus projetos para beneficiar os outros. Eu sempre seleciono pessoas para trabalhar com a gente, usando os nossos 2 pilares. Primeiro: escolhemos pessoas de bem e de boa energia, segundo: que tenha bom conhecimento técnico de determinado assunto. De mim e o meu sócio, os nossos colaboradores são nossa segunda família e estamos aqui para nos ajudarmos.

EB: Para você, o melhor é a caminhada ou a chegada? Por que?

AC: Para mim o mais importante é e sempre foi a caminhada, porque é uma forma de usufruir cada conquista. A chegada é apenas um detalhe. 

O BRASIL QUE CRESCE, TEM A FORÇA DO AGRO



A pandemia afetou a vida de milhares pessoas no mundo e mudou a lógica de todos os setores produtivos do planeta, com grandes impactos também aqui no Brasil. Por vários dias, semanas e até meses, foi preciso parar. Mas no campo, essa possibilidade sequer foi levantada. O produtor rural seguiu trabalhando, garantindo que o segmento continuasse produzindo, gerando emprego, contribuindo com a economia e, principalmente, com a sociedade.

Assim, respeitando todas as normas de segurança e adotando protocolos rígidos, os produtores e trabalhadores rurais seguiram em frente. E o resultado disso veio em números. No primeiro semestre deste ano, mesmo com todos os impactos da COVID-19, a agropecuária foi o único setor no Brasil que cresceu, com 1,6% de aumento.

O número pode parecer tímido, mas é extremamente significativo quando comparado aos outros setores produtivos no mesmo período: a indústria apresentou uma queda de 6,5% e o setor de serviços caiu 5,9%. No resultado geral da economia brasileira, o Produto Interno Bruto (PIB) caiu -5,9% em relação ao semestre do ano anterior. Os dados foram divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no início de setembro.

Esse resultado, extremamente positivo, não surpreende quem vem acompanhando a dinâmica do Agro de perto. Ao longo dos últimos anos, o produtor percebeu a força e a importância da organização social, que garante representatividade e sustentabilidade ao seu negócio rural, seja ele pequeno, médio ou grande. A busca e conquista por políticas públicas que atendam o produtor é muito mais forte com a atuação de instituições sérias e respeitadas, como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e as

HUMBERTO MIRANDA



PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E
PECUÁRIA DA BAHIA, MÉDICO VETERINÁRIO E PRODUTOR RURAL

Federações de Agricultura e Pecuária e Sindicatos Rurais por todo o País.

O trabalho realizado pela CNA, por exemplo, com apoio na abertura de escritórios espalhados nos grandes polos do agronegócio do mundo, tem ajudado o produtor na ponta. Exportar, hoje, já é uma realidade para quem está na lida diária na zona rural, até mesmo para os pequenos, que hoje contam com projetos como o Agro.Br, que numa parceria com a Apex-Brasil e as Federações, tem ajudado que os produtos brasileiros ganhem o mundo. Esse incremento nas exportações, seja de soja, frutas, carne e outros commodities para os maiores países do mundo, vem sendo convertido em novos empregos aqui no Brasil. E o melhor disso tudo é que novos mercados continuam sendo abertos. Em 2019, as exportações brasileiras de animais vivos foram em torno de 181 mil toneladas, o que correspondeu a R\$ 457,2 milhões (desses, 78% referentes às exportações de bovinos vivos), e destinaram-se principalmente para países como Turquia, Iraque, Líbano e Egito, que são os que mais importam animais vivos do nosso país. O ano de 2020, até agosto, já foram exportados em torno de 70 mil



toneladas e US\$ 185,8 milhões.

Todo esse panorama aqui apresentado, nos faz ter certeza que a retomada do crescimento no Brasil passa essencialmente pelo Agro. Como

já acontece há alguns anos, os produtores rurais não vão apenas garantir alimentos com segurança e qualidade na mesa das famílias brasileiras. O agronegócio vai assumir, com ainda mais força, a posição de liderança em um País que cresce e dá certo.

Do campo, lamentamos todas as mortes causadas pela COVID-19, torcemos para que essa pandemia passe o mais rápido possível e possamos voltar à normalidade - que nunca será como antes. Agora, mais do que nunca, é o momento de se renovar e se reinventar, e o produtor rural, que é o verdadeiro protagonista dessa transformação no campo, já sabe disso. É hora de investir ainda mais em tecnologia, pesquisa, capacitação e qualificação das pessoas, por que só assim continuaremos prontos para qualquer desafio que apareça. Esse é, certamente, um dos legados deixados por esse momento tão delicado. E garantimos que independente do cenário que se desenhe, continuaremos prontos para ajudar o Brasil e os brasileiros. 🇧🇷



OPORTUNIDADES QUE O AGRONEGÓCIO TRAZ PARA O BRASIL.



O Brasil é o maior exportador de soja e carne bovina do planeta e também está presente entre os 3 maiores exportadores de grãos e demais proteínas de origem animal. Somos uma potência da agricultura e da pecuária. Podemos dizer com tranquilidade que o nosso PIB e a própria estabilidade econômica do

Brasil são, em grande medida, sustentados pelo agronegócio. Atualmente, o agronegócio brasileiro é extremamente profissionalizado e por trás desse enorme setor da Economia brasileira existem milhares de pessoas, profissionais que movimentam uma operação gigantesca que se inicia em planilhas de planejamento, vídeo-conferências, passa por todo o tipo de escritórios, tradings, advogados, peritos em regulação tributária e sanitária, agências especializadas em fretes (marítimo, ferroviário, rodoviário e aéreo), consultores especializados em grandes fornecimentos para terminar na gôndola de supermercados e, por consequência, na mesa de bilhões de pessoas ao redor do mundo. É o domínio absoluto de tantas variáveis que garante o êxito do nosso comércio internacional.

Apesar de tal sucesso, notamos que o mesmo ainda não se reflete na valorização do profissional formado em Comércio Exterior; mas, deveria. O profissional do Comércio Exterior é fundamental para conectar as partes internacionais envolvidas na enorme cadeia de valor do agronegócio. Por isso, creio ser uma questão de tempo e melhor preparo

dos nossos universitários, em especial daqueles com fluência nos idiomas Inglês e Espanhol, ferramentas indispensáveis nas transações internacionais, para que isso aconteça.

Há oportunidades de emprego para uma mão-de-obra cada vez mais especializada e qualificada, além de ter um grande espaço para empreendedorismo neste segmento. Falando do Comércio Exterior podemos dizer que a sua dinâmica agrega diferentes etapas e em cada uma delas há demanda para talentos: em vendas, customer service, modelagem matemática / econômica com planilhas financeiras, assessoria aduaneira, consultoria em seguros de cargas, transporte especializado de carga refrigerada e até mesmo higienização de containers. As possibilidades são muitas, pois o agronegócio moderno e globalizado é tão complexo quanto muitos setores industriais. Podemos sumarizar dizendo que se trata de um universo de oportunidades tão próspero quanto as exportações brasileiras do setor.

Que tal começar a pensar nisso? Se prepare, porque as oportunidades surgem e os profissionais precisam estar preparados. 🌾



JM BALDEZ

O AGRO É O BRASIL QUE DÁ CERTO!

Gera emprego, exporta e garante alimento de
qualidade para as famílias brasileiras.

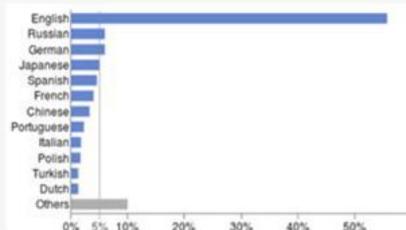
*O Agro é o
futuro que
já chegou...*



**FAEB
SENAR
SINDICATOS**

FALAR INGLÊS ABRE MUITAS PORTAS PARA MERCADO DE TRABALHO E NEGÓCIOS! CONECTE-SE COM O MUNDO

Quantas vezes no nosso dia-dia nos deparamos com palavras do idioma inglês, e, inúmeras vezes sequer percebemos, não é mesmo? Pois é, estas palavras já fazem parte do nosso cotidiano, como por exemplo: delivery, check in, check out, ok, to go, on demand, prime, premium, black, bluetooth, wi-fi. Elas estão por toda parte, muitas vezes estampadas em anúncios e nas embalagens dos produtos, e, mais ainda em ambiente de trabalho, tal como: office, brainstorm, Q&A, feedback, zoom out, zoom in, know-how, briefing, online, off-line, webinar. Diante disso, não há como negar, que saber inglês é um grande diferencial na vida de qualquer pessoa, sabe aquela frase clichê: "o inglês é a língua do mundo". Isso é uma grande verdade, pois é a língua mais falada do planeta, e, eleita como a mais comercial, portanto, **sin ne qua non** para quem quer alçar voo maiores na carreira profissional. Além disso, a maior parte do conteúdo da Internet é escrito em inglês, assim é inegável que o domínio desse idioma terá impacto positivo na vida de qualquer pessoa. Observe o gráfico abaixo sobre a predominância do Inglês na internet:



Línguas do conteúdo dos websites em levantamento feito em Março de 2014 -
Fonte: Wikipedia

Aquele que tem domínio do Inglês, indiscutivelmente, tem maiores chances de ingressar no mercado de trabalho ocupando posições de liderança e com direito a salários maiores ou mais atrativos. Segundo a 53ª edição da Pesquisa Salarial da Catho, em níveis de coordenação quem ganha 3,7 mil reais pode vir a ganhar 7,3 mil reais. Em verdade essa diferença salarial existe entre profissionais de

coordenação, em torno de 61%, e, só existe por um motivo: o inglês. Veja a tabela abaixo, que registra o quanto se ganha a mais em % na mesma função, apenas por ter o inglês como diferencial:

Nível hierárquico	% de ganho salarial com inglês fluente
Gerente/Diretor/Presidente	56%
Supervisor/ Coordenador / Líder/ Encarregado	61%
Profissional especialista / Graduado	32%
Analista	20%
Profissional Especialista Técnico	27%
Assistente/Auxiliar	38%
Operacional	26%
Trainee/ Estagiário/ Aprendiz	40%

Fonte Revista
Exame: <https://exame.com/carreira/falar-ingles-aumenta-seu-salario-e-esta-pesquisa-mostra-o-quanto/>

Além disso, no contexto atual de Pandemia, onde foi implantando de forma pulverizada o trabalho em Home Office (olha aí mais uma palavra) por várias corporações, diminuiu-se dessa forma as fronteiras para contratação de um profissional que agora pode trabalhar de qualquer lugar. Assim países estrangeiros, estão contratando e realizando entrevistas via Skype ou Zoom de pessoas para trabalhar, muito embora, estas estejam em outro país, e claro só estarão aptos a assumir esta posição aqueles que possam se comunicar essencialmente em inglês.

Por fim, dominar o inglês é a resposta para ser tido como cidadão do mundo, é mais do que só aprender um novo idioma, é uma ferramenta que irá lhe trazer sucesso e lhe tornar mais independente. 🇺🇸



LEANDRO SAMPAIO

Clube
de vantagens



Carreiras
& Oportunidades

QUER BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS?



**BAIXE
AGORA!**

NO SEU SMARTPHONE ANDROID



A FERRAMENTA DE COACHING PARA PROMOÇÃO DA SAÚDE E BEM ESTAR



Atualmente a função de coaching apresenta-se como uma área de atuação diversa, emergente e amplamente difundida, no entanto, ainda temos muito preconceito com os serviços oferecidos em um processo de coaching, aumentando assim as indagações a respeito do que consiste essa prática e o que a diferencia em outras atividades relacionadas ao conhecimento tais como : treinamento, consultoria, psicologia, mentoria que inevitavelmente são profissões com amplas áreas em comum. Diante de tal diversidade de abordagens o interesse aqui é trazer o processo de coaching na área da saúde e bem estar, como sendo uma intervenção para que o cliente (coachee) inicie mudanças comportamentais e melhore a sua saúde, sob o ponto de vista da integração corpo, mente e dimensão espiritual. Nos últimos anos várias intervenções de coaching de saúde foram desenvolvidas e o número de estudos sobre esse tópico aumentou significativamente no mundo todo. Nas definições mais utilizadas, o coaching em saúde está associado a um método de educação centrado no paciente, que visa motivar os indivíduos a melhorar sua saúde e promover o autocuidado ao longo dos anos. Geralmente as pessoas têm dificuldade para se expressar com clareza e formular exatamente o que elas querem para viver de forma plena. O papel do coach (profissional fornecedor) dentro desse processo é facilitar

, ou criar condições para as pessoas refletirem sobre o que pode ser diferente e permitirem que criem espaço para desenvolver a mudança e não dizer a elas o que devem fazer. Na medicina integrativa os princípios básicos em relação à escuta sensível, da parceria entre o paciente e o profissional da saúde e o foco na pessoa tem muito em comum com o coaching, onde se faz necessário escutar em todos os níveis: verbal, físico e emocional, e fazer perguntas que gerem reflexão, ajuda o paciente (coachee) a ficar em estado de aproximação. O que vai diferenciar um bom processo de coaching será: Ter início, meio e fim, ou seja estar bem estruturado; Não ter relação de hierarquia; Adotar um ambiente instigante, criativo e inspirador para que o cliente maximize seu potencial seja ele pessoal ou profissional, buscando alcançar objetivos e metas por meio do desenvolvimento de novos comportamentos mais efetivos. O coaching em saúde é potencialmente um método prático para ajudar o coachee a alcançar e manter um estilo de vida saudável e duradouro. Através da relação entre o coach (profissional fornecedor) e o coachee (cliente), o coach começa com a exploração da visão geral do coachee para a saúde e o bem-estar e prossegue para explorar os valores centrais, avaliar as lacunas entre os estilos de vida atuais e os desejados e avançar para metas

específicas passo a passo apoiando-o a cobrir suas próprias forças, desafios e soluções. Quando alguém não conhece suas forças e suas fraquezas não consegue aproveitar e cuidar deles, respectivamente. O objetivo do processo de coaching neste caso é estarem mais seguros e confiantes para fazer suas escolhas e falarem sobre si. Vale enfatizar que os resultados dependem muito mais do coachee do que do coach. O processo em si não faz mágica. Os três principais princípios do processo de coaching em saúde são: • A atenção é centrada na pessoa (coachee), é o cliente quem escolhe o que ele quer abordar primeiro, além de definir suas próprias metas, já que ele é quem sabe dizer como se sente em fazer. • Os coaches dão aos seus coachees o presente do reconhecimento quando oferecem devolutivas com frequência. O reconhecimento é uma maneira eficaz de ajudar os clientes a progredirem, e deve ser oferecida com a maior frequência possível, e mantendo a autenticidade na maneira como será oferecido o reconhecimento. • Os clientes são responsáveis pelas próprias vidas e ações. Os coaches ajudam as pessoas a desenvolver novos hábitos a todo o momento assim como atuar na tomada de consciência sobre várias questões da vida, permitindo assim a geração de mudanças, portanto, estes passos precisam ser celebrados quando acontecem. ✨

**ANNA BRITTO**

Administradora, Executiva e Coach, membro ICF, Especialista em Saúde Integrativa pelo Instituto Educação Albert Einstein. Ampla experiência na área de Consultoria Organizacional, Liderança e Desenvolvimento de Pessoas. Fundadora da Blüm DH e Presidente do ISIS.

Longevidade saudável
e conexão com a natureza
caminham juntas aqui!

Um lugar tranquilo, bem
cuidado e cheio de amor e vida...



**SPA holístico de saúde
e bem-estar com
tratamentos integrativos
baseados em evidência**

Instituto Saúde Integral do Ser

Estrada de Maracaiuba, s/nº, Km 4,
Sítio Boa Vista, Abrantes, Camaçari-BA

© /isis.saude



isis
longevidade
saudável



O CATADOR DE SONHOS

Empreendedor, escritor e palestrante, Geraldo Rufino iniciou a vida como catador de latinhas na periferia de São Paulo, iniciando sua vida de empreendedor aos oito anos. De office-boy chegou a diretoria de operações do Playcenter. Já quebrou seis vezes e nunca se abalou ou se desesperou com esses episódios, muito pelo contrário, olha para todas essas experiências como novas oportunidades de recomeçar melhor. Geraldo é fundador e presidente do conselho da JR Diesel, maior empresa de reciclagem de caminhões e distribuidora de peças seminovas do Brasil e da América Latina.

• **Rufino, desde os 8 anos de idade você empreende. Qual foi sua motivação para fazer a diferença em sua vida desde cedo?**

GR- Eu sempre tive orgulho da minha família. Quando minha mãe faleceu, eu queria ajudar de alguma forma minha família e dar continuidade ao que ela fazia, que era cuidar, ajudar... Foi o legado que ela deixou para mim e meus irmãos, enquanto estive por aqui. Muitos tinham o sonho de ser engenheiro, médico, polícia, Bombeiro.. Eu tinha o sonho de trabalhar. O que me motivava era o prazer de sair cedo, com minha marmita nas costas e voltar a tarde com a certeza que já estava sendo locomotiva e já conseguia contribuir, invés de dar despesa. Essa era a minha maior motivação naquela época e até os dias de hoje.

• **Você fala em suas palestras que quebrou por 6x até ter a JR Diesel. Como tudo aconteceu?**

GR- Na realidade, eu não quebrei e nem fracassei, eu apenas fiquei sem dinheiro. Eu sempre fui forte nos meus valores e quando você tem isso sólido, o dinheiro é uma consequência e você vai a luta e ganha de novo. É como andar de bicicleta, você nunca esquece.

Essa coisa de começar de novo trago desde criança. Eu começava um trabalho sempre com o objetivo de fazer a diferença, de agregar valor na vida do outro, gerar oportunidades para mais alguém e foi assim que construí cada negócio até chegar na JR Diesel, que devido muito trabalho, foco, determinação se tornou o que é hoje por consequência. A experiência me ajudou muito e quando eu perdi dinheiro percebi oportunidades de ir para próxima fase, crescer cada degrau e recomeçar. Para mim, desistir não era e nem é uma possibilidade. Acredito que se queremos, poderemos ir mais longe. Só depende de nós.

“**Para mim, desistir não era e nem é uma possibilidade.**”

• **Como você quebrou o preconceito das pessoas em relação ao mercado de reciclagem e ser referência internacional, sendo a maior da América Latina?**

GR- As pessoas criam preconceito em muitas coisas, por fraqueza humana ou por falta de informação e conhecimento. Eu sempre segui o meu propósito, subir um degrau a cada dia,

ajudar o outro, fazer a diferença, então, nunca me preocupei com o que o outro pensa ou deixa de pensar. Sempre acreditei em mim e sigo a diante, procurando inclusive contagiar e compartilhar coisas boas para o outro, para que busque o seu propósito também. Sobre ser referência e maior da América Latina, para mim é muito relativo, pq todo mundo é grande, até deixar de ser...então, todos os dias de manhã eu saio em busca de um objetivo único, que é superar o que eu fiz no dia anterior, inclusive me superar como ser humano, me tornando melhor, mais bem relacionando, convivendo melhor com o diferente, por isso, eu não levo em consideração esse título, porque ele só existe se você estiver caminhando em direção do propósito. Então, tomo cuidado, para que esse título não me sirva de obstáculo e que eu vá para zona de conforto. Sou grato por tudo que já fiz até aqui, com o time que me ajuda, pois ninguém faz nada sozinho e estou determinado, em amanhã superar o que fiz ontem

“**Acredito que sem foco, não há crescimento.**”

• Como você alavancou seu negócio?

GF- Aconteceu naturalmente, quando o meu time estava focado no propósito, em sermos melhor do que fomos ontem, superando a cada dia no que fazemos. Eu acredito que quando montamos um time que tem o mesmo propósito que a gente, as coisas acontecem naturalmente e em crescente, todos juntos, pensando na taça e não no ego e sim no crescimento com determinação e foco no mesmo propósito. Assim temos sucesso. **Acredito que sem foco, não há crescimento.**

• Você é uma pessoa que esbanja alegria e gratidão por onde passa e você relata isso em seus livros. Como surgiu a ideia da criação dos livros *catador de sonhos e poder da positividade*? Qual o objetivo com os livros?

GR- O catador de sonhos, surgiu de uma motivação espontânea, porque sempre gostei de ajudar as pessoas e acabei pegando um bom relacionamento com a família Shinyasgiki e ela se encantou com a minha história, e achou que já que eu gostava de ajudar as pessoas, poderia passar melhor e mais marcante, colocando isso num livro e ela acabou me motivando pura e simplesmente para ajudar as pessoas, partindo da família, dos colaboradores, então fiz uma quantidade pequena, com esse objetivo, beneficiar algumas pessoas próximas, mas a coisa começou a tomar uma proporção maior, virou palestra, eventos, lançamentos e ganhou popularidade virando um best-seller. Já o *Poder da positividade* é fase 2 da minha história, que é o que compartilho da minha vida hoje, *O CATADOR DE SONHO* é minha trajetória contada de uma forma simples e original que precisou ser inovada, e *O PODER DA POSITIVIDADE* já é forma mais madura, inovada, mais técnica de como é possível fazer, antes, durante e depois, ou seja é espiritualidade, fé transformada na prática e positividade. Os dois são um pedaço de mim e compartilhar o que a vida toda foi boa para mim. O objetivo é fazer a diferença na vida das pessoas.

• Quais os valores essenciais na vida de Rufino?

GR- Eu sou um cara de muita fé, que preza pela paz e que tem como essência a família e os colaboradores que são a extensão da família, porque pessoas são importante. Meus valores são: gratidão, respeito,

ética, sinceridade, colaboração solidiedade, perseverança, honestidade, superação e levo isso por toda a minha vida pessoal e profissional.

• Para você, o que é ter sucesso?

GR- Para mim, todos nascemos com sucesso. Me considero uma pessoa que nasceu com sorte, com sucesso e com prosperidade. Eu sou feliz desde de pequenininho. Para mim, ter sucesso se resume em ser feliz. Eu tinha família, tinha colo, eu tinha muitos motivos para sorrir. Ainda temos que aprender e evoluir e deixar de rotular que sucesso é ter isso ou aquilo. Para mim sucesso é nascer, ter saúde, ter família e ter um propósito de vida e por

consequência e acima de tudo é ser feliz com o que você tem, dentro da sua possibilidades.

• Quantos funcionários a empresa tem hoje e como você administra seus negócios?

GR- Temos em torno de 110 pessoas, direta e indiretamente. No meu negócio, eu cuido e motivo as pessoas com carinho e motivação e elas cuidam do meu negócio. Sempre com muita disciplina, foco, determinação e espírito empreendedor. Ter colaboradores que trabalham no seu negócio como se fosse deles é a chave do sucesso. Isso é muito positivo e construtivo. Sou apenas a bússola,



a direção e eles uma locomotiva preparando outras pessoas a se tornarem vagões também.

“ Para mim, ter sucesso se resume em ser feliz. ”

• Quais são as habilidades mais importantes que Geraldo Rufino quer ver nas pessoas que irão trabalhar com ele?

GR- Me apaixono por pessoas que tem o espírito empreendedor, que estão preocupadas em mudar de vida, vontade de crescer, que tenham propósito e alegria. Aprender a parte técnica é o mínimo, porque isso se aprende, além disso, não me preocupo que ele saiba mais do que eu em algo que aprendeu, quanto mais empreendedor, que não está preocupado com o regime CLT, melhor para o time, sendo assim, bom para todos. Não importa se é engenheiro ou é ajudante, o importante é a determinação, foco, humildade e boa vontade.

• Quais os maiores desafios de empreender no Brasil?

GR- Maior desafio é ver pessoas terceirizando a culpa. As pessoas falam dos problemas fiscais, de mão de obra ruim, do governo, de impostos, só reclama que tem problema. Vejo que a maior dificuldade em empreender em nosso país é quando você aceita a negatividade e terceiriza a culpa, olha para os obstáculos invés de olhar para solução. Empreender é gerar solução, é resolver problemas! Sejamos patriotas e agradecidos pela oportunidade de empreender nesse país. Dê o primeiro passo, suba cada degrau e seja locomotiva.

• O que te motivou investir no nosso país, apesar da burocracia?

GF- Olha...Eu nasci aqui e para mim, meu país é extensão da minha família é minha segunda mãe e não se abandona a mãe. Se sua mãe tem um problema, você ajuda a resolver e não mudar de endereço, você tem que mudar de atitude, mudar de comportamento, assumir a responsabilidade. Quando se fala em empreender é isso: "Resolver o problema do outro" e o Brasil precisa muito de nós. Para mim, foi uma questão de sobrevivência eu comecei catando latinha no lixo! Imagina quantas oportunidades existem por aí e você não tem percebido. Quando você quer fazer, irá longe e poderá ser o próximo (a) milionário (a). Só depende de você.

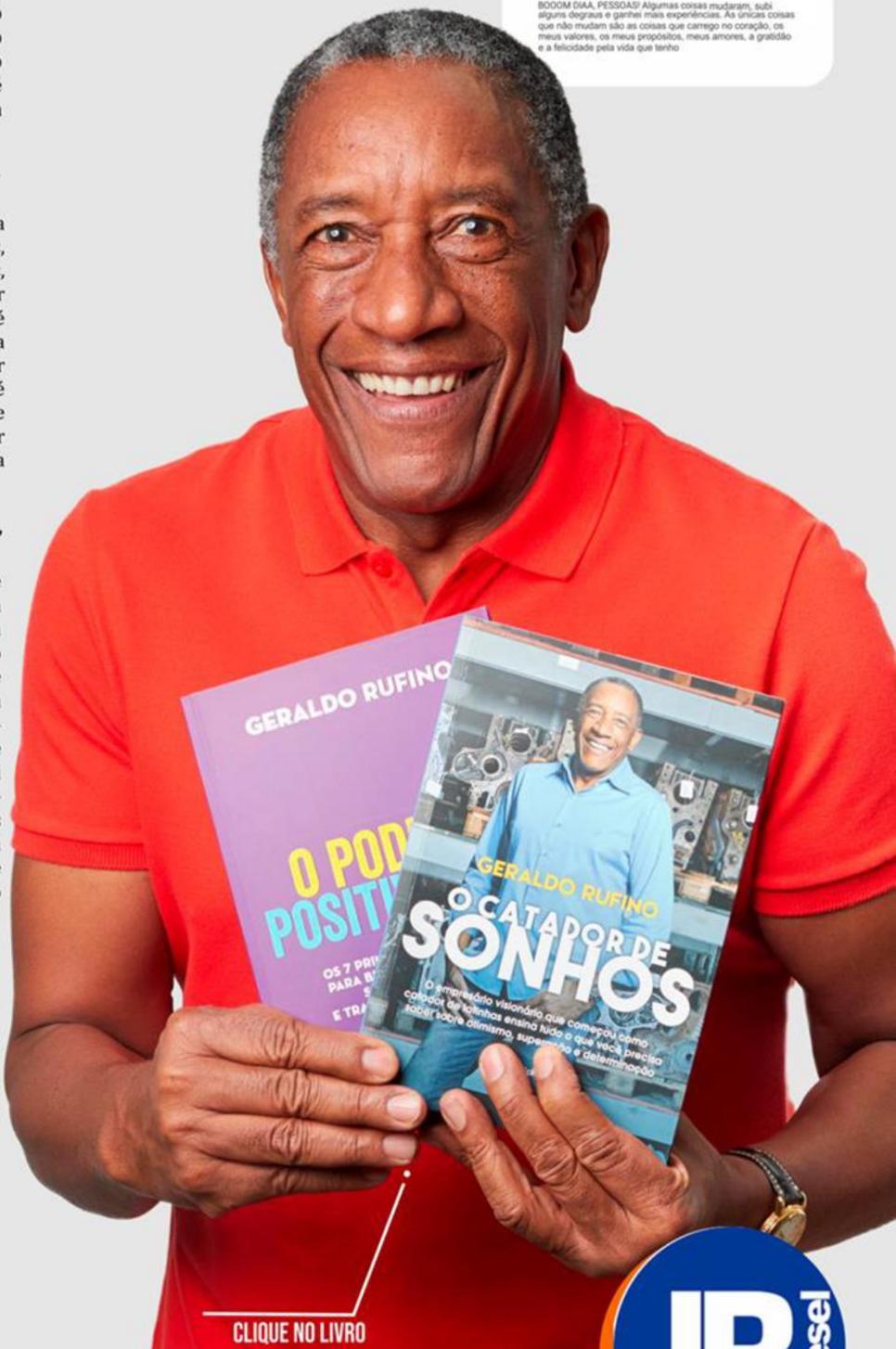
• Falando do professor Geraldo Rufino. Nos conte um pouco sobre essa experiência.

GF- Na realidade eu fico lisonjeado, porque tenho uma admiração gigante pelos professores. Nossa mentoria começa em casa com nossos pais e os professores são extensão da nossa casa... E quando me chamam de professor...UAU! Fico feliz, mas não tenho esse preparo todo que esses seres especiais tem, que se preparam para preparar os outros. Eu apenas compartilho minha vivência, um pouco do que passei, para que elas não cometam os mesmos erros e tenham a oportunidades de copiar os acertos e achar o melhor caminho.

“ Seja a mudança que você quer ver. ”

• Para você, o que é transformar o mundo?

GR- Muito simples... Para mim é quando você olha para dentro e busca melhorar a si, para contribuir para um mundo melhor. Seja a mudança que você quer ver. Comece a olha para dentro agora e compartilhe com o próximo. Dê o primeiro passo! 🚀



CLIQUE NO LIVRO





EMPREENDEDORES DO BRASIL

**EMPREENDEDORISMO
NETWORKING
NOVAS CONEXÕES
BONS NEGÓCIOS**

Venha crescer com a gente!



www.empreendedoresdobrasil.com

CONSTRUÇÃO CIVIL NA PANDEMIA

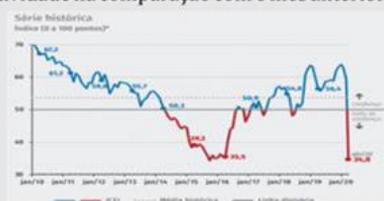


A cadeia da construção civil passou por um momento de forte expansão, principalmente até o ano de 2012. Esse resultado foi influenciado por financiamentos com taxas de juros atrativas que impulsionaram o mercado imobiliário e aos programas minha casa, minha vida e do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) que são significativos para obra de infraestrutura no Brasil. No início do ano de 2020, as projeções apontavam para um ano promissor. Os investimentos nas bolsas de valores para incorporadoras e construtoras, os índices de produtividade dos canteiros e índices de vendas de imóveis, entre outros indicadores, apontavam para um ano de retomada da construção. Com o início da pandemia, houve muitos impactos. O principal, sem dúvida, foi a necessidade de paralisação em muitas cidades do país, especialmente nas capitais. Os canteiros ficaram paralisados por pelo menos duas semanas. Apesar do retorno gradual nas atividades, o estrago já estava feito.

Os índices da construção, que eram promissores no início do ano, já demonstravam uma queda absurda do setor. A queda abrupta representava o caos causado e o cenário de insegurança para os negócios foram constatados em diversas pesquisas. A recuperação apresentada no último trimestre de 2019 e início de 2020 foi engolida pela crise.

Evolução do nível de atividade (0-100 pontos)

O índice varia de 0 a 100. Valores acima de 50 indicam aumento do nível de atividade na comparação com o mês anterior.



A pandemia deixa para a construção um aprendizado enorme, assim como todos os outros setores. No entanto, para um setor que pouco evoluiu, o momento tem sido ímpar para adesão de ferramentas digitais de industrialização da cadeia produtiva, da avaliação de como fazemos nossas edificações e para quem projetamos.

Ações coletivas de discussão das estratégias de mercado tem sido feitas constantemente, como é o caso da iniciativa PandeBuilding, que reúne os maiores especialistas do mercado para discussão do futuro das edificações pós pandemia. Em meio às incertezas do atual cenário, mudanças importantes e significativas estão ocorrendo no mercado da construção. Algumas estão sendo desenhadas há algum tempo e continuarão em alta nos próximos anos. A seguir, apresentarei as tendências de mercado identificadas e suas respectivas relevâncias para a cadeia de construção:

NOVAS TECNOLOGIAS:

- Novas tecnologias representam um papel significativo diante dos custos da construção que estão cada vez mais altos e exige que o setor busque estratégias para obter maior eficiência, gestão, aumento de produtividade e redução dos custos. A adoção de tecnologias traz vantagens como:
- Otimização do tempo obra
- Redução de retrabalhos
- Maior produtividade
- Aumento da qualidade das obras
- Diminuição de desperdícios de materiais de obra
- Redução do custo final da obra
- Facilitação na gestão e nos processos

QUALIFICAÇÃO DE MÃO DE OBRA:

A falta de qualificação do setor é um dos problemas mais apontados pelas empresas. Segundo sondagem da confederação nacional das indústrias (CNI), em parceria com a câmara brasileira da indústria da construção civil (CBIC) 74% das empresas atuantes no setor enfrentam o problema da falta de mão de obra, qualificada relacionada a formação.

SUSTENTABILIDADE

A quantidade de resíduos gerados e gases emitidos fazem com que a cadeia de construção demande cada vez mais práticas sustentáveis. Além disso, empregar medidas de sustentabilidade dará ao empreendimento maior lucratividade.

- Redução de aproximadamente 30% no gasto de energia
- Redução de aproximadamente 50% no consumo de água
- Redução de 50 a 80% no descarte de resíduo
- Economia de 8 a 9% no custo operacional
- Redução de aproximadamente 35% na emissão de gases do efeito estufa

SERVIÇOS AGREGADOS:

Em um cenário de desafios ao crescimento e à rentabilidade dos empreendimentos, a oferta de serviços agregados à atividade da construção pode contribuir positivamente para o faturamento dos pequenos negócios.

O objetivo principal desse tipo de serviço é pensar na satisfação do cliente.

Os serviços agregados consistem, basicamente,

em oferecer diversos serviços da engenharia civil em um só pacote, agregando à construção do cliente mais do que um serviço comum, simples, indiferente.

Vale-se, por exemplo, da prática de oferecer ao cliente o serviço de construção mais dicas de como construir, etc. industriais, a execução de reformas e manutenção predial.

Em nosso portfólio de clientes estão empresas conhecidas internacionalmente como: Petrobras, Infraero, Correios, Banco do Brasil, Brasken o que contribuiu para o desenvolvimento de técnicas e investimento na modernização de nossos processos.

Ao longo desses cinco anos de experiência buscamos alcançar um alto padrão de qualidade, por meio de softwares de gestão e planejamento e implementação de Sistema de Gestão integrada. Diante deste contexto, associada à demanda dos nossos clientes por um processo seguro, eficiente e eficaz, a WM no ano de 2020 alcançou a certificação ISO9001/2015 associando-se à visão acima descrita. Com 110 funcionários direto e sede em Lauro de Freitas-BA o grupo WM possui três filiais sendo elas em: São Paulo, Belo Horizonte e Bagé no Rio grande do Sul. Possuímos vasta experiência em manutenção predial, reforma, saneamento, facilities e comissionamento de plantas industriais. 



WENDEL MIRANDA


GRUPO WM

SÓCIO FUNDADOR DO GRUPO WM

O SEU PREÇO DE VENDA É FORMADO ESTRATEGICAMENTE?

Com o advento da pandemia do COVID-19 no início do ano e agora os ensaios do processo de retomar as atividades, muitos negócios se voltaram mais uma vez para um dos aspectos mais relevantes do business: A formação de preços de venda como estratégia competitiva. O PV ou preço de venda é um dos componentes do mix estratégico de marketing, os chamados "Pés do marketing", ou seja, formar preços é uma atividade estratégica nas empresas e não apenas matemática. E, claro, que nessa vida de consultor já vi de tudo um pouco! Assim, como já comentei em outros momentos, são tantas, diferentes e, por vezes, estranhas formas utilizadas por alguns empresários para se chegar a esse resultado, em especial nos micros e pequenos negócios, que venho buscando desenvolver um trabalho voltado a quebrar paradigmas sobre o tema e trazer sempre uma reflexão sobre os pontos a serem ponderados, de modo objetivo e prático. De logo, cabe ressaltar dois pontos diretamente ligados ao sucesso do processo de formação de preços e pelos quais o tema pode ser considerado desafiador: O empresário precisa conhecer bem o seu negócio e o seu mercado para formar estrategicamente o seu preço.

Conhecer bem o seu negócio, significa conhecer bem toda a sua estrutura empresarial, seja ela organizacional, comercial, operacional/pessoal, tributária e financeira, vez que será determinante entender e controlar bem o funcionamento dessa estrutura para ter em mãos informações confiáveis para a construção do preço. Talvez, esse seja o maior desafio para os empresários, pois muitos não conhecem efetivamente os seus negócios. E isso faz toda a diferença, vez que sem dados, organizados em forma de informações rápidas e confiáveis, não se terá o conhecimento e o

processo certamente não terá a consistência necessária, podendo gerar mais dúvidas e até mesmo prejuízos à empresa.

A resposta para essa questão é estudo e trabalho interno para organizar e criar um sistema de informações gerenciais. Já em relação ao mercado, lembro que todo e qualquer produto ou serviço precisa ser atrativo e capaz de sensibilizar a clientela. E o preço de venda é e precisará ser sempre considerado estrategicamente, pois ele é um dos responsáveis pelo posicionamento do seu produto ou serviço no mercado. E, dependendo da situação, poderá ser o responsável por sua expansão ou fracasso nas vendas.

Entendido isso, é preciso verificar se o valor apurado pela empresa é realmente atrativo ao mercado e alinhado com os desejos e expectativas dos clientes potenciais. Para tanto, as pesquisas de mercado e as avaliações da concorrência são técnicas mais utilizadas e posso dizer relevantes e eficazes para ajudar nessa avaliação da competitividade. Nesse momento, torna-se importante analisar não apenas aqueles produtos e serviços similares, mas também os chamados produtos e serviços substitutos, bem como o nível de aceitação ou retaliação deles. Por tanto, pesquisa de preços e concorrência não é espionagem, mas sim uma estratégia de conhecimento e aprendizagem. Tudo ok. Vamos a um resumo com direito a passo a passo.

1. Conheça os seus custos fixos: são aqueles cujos valores não sofrem variação direta em relação às quantidades vendidas, ou seja, não dependem dos volumes. São apurados e normalmente transformados em percentuais somados a cada um produto ou serviço, de modo que eles possam contribuir para o seu custeio. Esse percentual é também chamado de rateio. Como exemplo, temos: o aluguel do galpão de uma fábrica.

2. Depois, estruture as suas fichas técnicas: neste ponto estamos tratando dos custos variáveis que são aqueles diretamente ligados aos produtos ou serviços e, com isso, tem variação com as quantidades vendidas. Alguns dos exemplos comuns são os custos dos insumos e a horas técnicas da mão de obra direta necessária à produção do item ou execução de um serviço.

3. Passamos então para os custos (ou despesas) de comercialização: são relacionados aos

processos de venda, por isso, também são variáveis, sendo os mais conhecidos: as comissões, fretes, os impostos sobre as vendas e as taxas de cartões ou dos marketplaces. São também transformados em percentuais para serem mais facilmente aplicados no processo.

4. A maioria para no ponto anterior, mas temos ainda que considerar o reinvestimento: são aqueles ligados às necessidades de atualização ou de reposição da estrutura física utilizada para a produção, ou prestação dos serviços (vida útil dos bens). Como, por exemplo, a depreciação de máquinas, equipamentos e veículos. Algumas empresas também precisam considerar os custos financeiros, em especial se tomam capital de giro para as suas operações.

5. Feito cada uma das etapas anteriores, hora de aplicar a margem de lucro desejada ou esperada para o segmento de mercado. Hoje é cada dia mais estudado, face à elevação dos critérios para decisão de investimento e pela busca dos investidores por empresas mais rentáveis em momentos de crise. Essa margem impacta diretamente no retorno sobre o investimento e no valuation ou valor do negócio.

Ao final teremos, em tese, dois resultados: o primeiro são preços competitivos de mercado, o segundo preços finais considerados não atrativos. Se a sua empresa está no primeiro resultado, ótimo. A sua formação de preços foi validada com sucesso e você poderá criar diversas estratégias de ganho de mercado ou mesmo de aumento das suas margens diretas de lucros. Já se a sua empresa encontrou um resultado na formação de preços de baixa competitividade será importante desenvolver um trabalho interno de revisão das estratégias e reestruturação dos custos fixos e variáveis para adequação ao mercado. A mais usada por nossa consultoria é a de "Custo-Alvo" ou "Custo-Meta", quando buscamos atingir um custo específico em cada produto ou serviços com base na melhoria interna.

Vou deixar um alerta aos empresários que não fazem esse "dever de casa" e usam como base apenas os preços praticados pelos concorrentes. Cuidado, pois eles podem e, provavelmente, não tem as mesmas estruturas que a sua empresa e, acredite, eles também podem não ter a menor noção de como estão marcando, pois, assim como você, nunca param para formar os seus preços de venda. Pense nisso e vamos formar os nossos preços! ✨



SÉRGIO COELHO



CONSULTOR DA DNZ
CONSULTORIA EMPRESARIAL



@SERGIOCOELHODNZ



@DNZCONSULTORIA



INTERATIVIDADE
CLIQUE

CONTABILIDADE ONLINE AGILIZE

A Contabilidade perfeita para o empreendedor que quer a tecnologia como uma aliada do negócio. Você só precisa conhecer para amar. Acesse o nosso site!

ECONOMIA - AGILIDADE - EFICIÊNCIA - TRANSPARÊNCIA

www.agilize.com.br

 [agilizeonline](https://www.instagram.com/agilizeonline)



 **agilize**

O COMPLIANCE TRIBUTÁRIO COMO FERRAMENTA INDISPENSÁVEL DA MODERNA GESTÃO CORPORATIVA



O Empresário brasileiro que cumpre à risca com suas obrigações legais e operacionais, principalmente, no que se refere à esfera tributária, como apuração e pagamentos de impostos, taxas e contribuições, e as inúmeras obrigações acessórias, infelizmente experimenta a complexidade, as dificuldades e os pesados ônus de tais procedimentos cujos impactos são de grande profundidade.

Além da alta carga tributária, os empresários ainda tem que arcar com o alto custo dessa administração ao apurar os tributos e assumir pesadas multas, quando seus colaboradores e terceiros incorrem em múltiplos equívocos na escrita fiscal.

Na realidade, o imenso universo de tributos e obrigações acessórias correlatas sobrecarregam o setor administrativo e contábil, entravando a dinâmica da produtividade e lucratividade corporativa, prejudicando sobremaneira a saúde financeira dos negócios, mormente quando se tratam de pequenas e médias empresas em função dos elevados custos de controladoria.

A profusão geométrica de publicações normativas, inviabilizam o fiel cumprimento de todos os ditames do Sistema Tributário Nacional, provocando uma indesejada insegurança jurídica aos empresários e seus colaboradores, os quais se veem mergulhados nesta imensa teia de normas tributárias que prescindem do acompanhamento altamente especializado e qualificado de uma vasta equipe de Consultoria, face às inúmeras normas e suas diuturnas alterações.

Neste cenário de perplexidade, cujos legisladores são os maiores vetores, prejudicados ficam os empresários por serem contribuintes e porque são os verdadeiros players da geração de riqueza, emprego e desenvolvimento do nosso País. Assim sendo, ainda resta às empresas uma luz no fim do túnel : a eficaz ferramenta do Compliance Tributário, que nada mais é do que promover uma efetiva gestão profissional sobre o calhamaço de informações que são obrigatoriamente enviadas à Fiscalização. Sob a ótica técnica e operacional, o Compliance Tributário também constitui um trabalho analítico de conformidade com as normas tributárias vigentes, eliminando as possibilidades de erros e inconsistências, evitando, assim, pesadas multas pecuniárias que só prejudicam a sustentação orçamentária das empresas.

O Compliance Tributário tem a finalidade prática de corrigir e combater tais distorções, porque trata - se de um trabalho de caráter preventivo, porém continuado, respaldando efetivamente as corporações quanto ao correto e tempestivo alinhamento de suas obrigações fiscais.

Diante dessa desproporcional realidade, é de fundamental importância que as empresas adotem pontuais controles das obrigações principais e acessórias, uma correta e precisa apuração dos tributos e, sobretudo, o monitoramento linear e permanente dos arquivos contábeis digitais.

Ante o exposto, o Compliance Tributário

possibilita às organizações uma consistente segurança jurídica, a estabilidade econômico - financeira, reduzindo substancialmente a exposição à Fiscalização, conferindo o efetivo benefício da apropriação dos créditos fiscais em função dos indevidos recolhimentos de tributos, e ainda em paralelo aponta os débitos, que são os indesejados passivos, quando devidos, e que implicam imediato adimplemento sob pena de severas sanções. Os empresários que quiserem, doravante, minimizar os seus custos correntes, terão que contratar uma empresa séria e sólida para adotar o correto uso do Compliance Tributário, porque só assim irão modernizar a sua gestão e gerar um aumento significativo do Fluxo de Caixa, mediante a restituição e/ou compensação de créditos tributários, amparados por normas editadas pelo próprio Fisco e viabilizando suas empresas do ponto de vista econômico e operacional, garantindo, desta forma, a sustentabilidade dos seus negócios e um maior incremento na sua lucratividade, fazendo frente ao mercado competitivo e globalizado. 🌐



DR LOURENÇO CARVALHO

Advogado, Consultor Jurídico e Corporativo, Especialista em Direito Tributário e Imobiliário, Patrimonial e Urbanístico, Especialista em Gestão Corporativa e Estratégia de Negócios, Consultor Especialista em Compliance, Comunicação Estratégica e Governança Corporativa.



QUAIS SÃO OS SEUS BENEFÍCIOS NA VILAGE?

- Consulte suas **marcas e patentes** a **qualquer momento** em nosso sistema exclusivo para clientes, o **infoVILAGE**, disponível em celular e desktop.
- Esteja seguro trabalhando com uma empresa que está no mercado há mais de **34 anos**. Todos os registros são tratados no mais absoluto sigilo, somente com profissionais próprios da VILAGE.
- Faça parte de uma rede de mais de **20 mil clientes**, com inúmeras oportunidades para comprar e vender seus ativos intangíveis, além de parcerias e negócios com empresas de seu interesse.

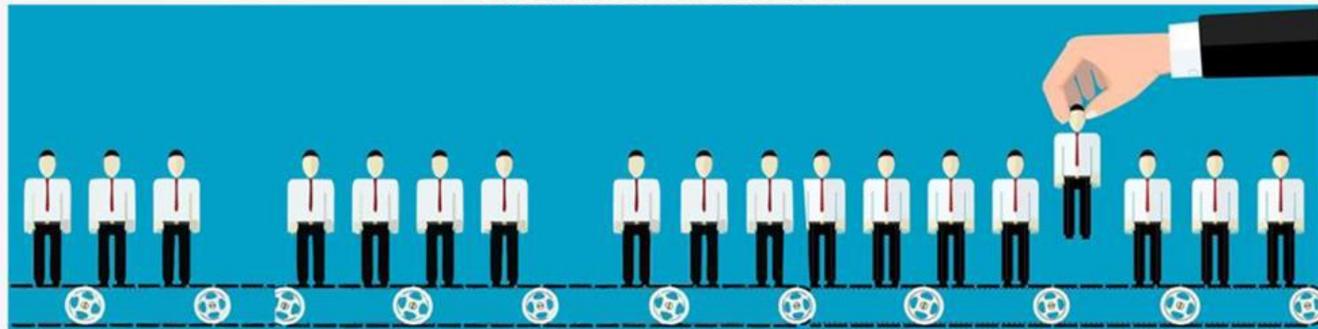
Nossos serviços:

REGISTRO DE MARCA | PATENTE | DIREITO AUTORAL
SOFTWARE | DOMÍNIO | INTERNACIONAL | VENDA DE MARCAS



Solicite uma consultoria da nossa
equipe especializada: **0800 703 9009**
bahia@vilage.com.br | www.vilage.com.br

TRABALHO INTERMITENTE



O que é Trabalho Intermitente

O trabalho intermitente é uma forma de contratação de empregados que surgiu no Brasil em 2017, a partir da Reforma Trabalhista (Lei 13.467/17). Previsto no artigo 452-A, da CLT, a principal característica desta modalidade é a não continuidade, ocorrendo alternância de períodos de prestação de serviços e de inatividade, ou seja, é aquele em que o trabalhador permanece inativo, por dias, semanas ou até mesmo meses, à espera de convocação pela empresa para prestar serviços, mas enquanto não houver a convocação, o trabalhador poderá prestar serviços para outros contratantes.

Como funciona o Trabalho Intermitente

Por ser uma modalidade especial de contratação, a empresa deve obrigatoriamente celebrar contrato por escrito. Além disso, precisa registrar a condição na CTPS do empregado, sob pena de ser considerada uma relação de emprego tradicional.

A empresa deverá convocar o empregado para o serviço a ser prestado com pelo menos 03 dias corridos de antecedência, informando qual será a duração do serviço.

O empregado, ao receber a convocação da empresa, terá o prazo de 24 horas (452-A, §2º, da CLT) para responder se: aceita o serviço ou recusa o serviço.

Verbas do Empregado Intermitente

Se o empregado permanecer em silêncio, presume-se que houve a recusa do serviço.

Se houver o aceite e o empregado não comparecer estará sujeito a multa de 50% da remuneração que seria devida, permitida a compensação em igual prazo (452-A, §4º, da CLT). Da mesma forma, incorre em multa a empresa que convoca, mas cancela posteriormente o serviço.

Verbas do empregado intermitente:

O empregado terá direito a receber, de imediato e proporcionalmente, as seguintes verbas, que deverão estar discriminadas no recibo de pagamento:

- ✓ Remuneração
- ✓ Férias + 1/3 proporcionais
- ✓ Repouso semanal remunerado
- ✓ Décimo terceiro proporcional
- ✓ Demais adicionais previstos por lei ou instrumento coletivo

Também deverão ser recolhidas as parcelas do FGTS e das Contribuições Previdenciárias.

A cada 12 meses de contratualidade, independentemente do tempo de inatividade, o trabalhador adquire o direito de usufruir de um mês de férias nos próximos 12 meses. Durante as férias, portanto, o empregador não poderá convocá-lo.

Lembrando que as férias não serão remuneradas no momento da concessão, pois, como visto, já são pagas proporcionalmente em cada convocação feita.

Como são calculados os valores pagos para o trabalhador intermitente?

Nesta modalidade de contrato o empregado tem direito somente ao pagamento do tempo de serviço efetivamente prestado – os períodos de inatividade não são pagos. Dessa forma, os pagamentos são feitos de maneira proporcional ao valor hora do trabalhador.

Devem, também, ser observadas as integrações das verbas de natureza salarial. Por exemplo, insalubridade/periculosidade e adicional noturno, na base de cálculo das demais verbas devidas.

Cláusulas essenciais do contrato de trabalho intermitente

Conforme mencionado, o trabalho intermitente exige a formalização de um contrato de trabalho e da anotação da condição na CTPS do empregado.

Dentro do contrato de trabalho, os únicos requisitos especiais são:

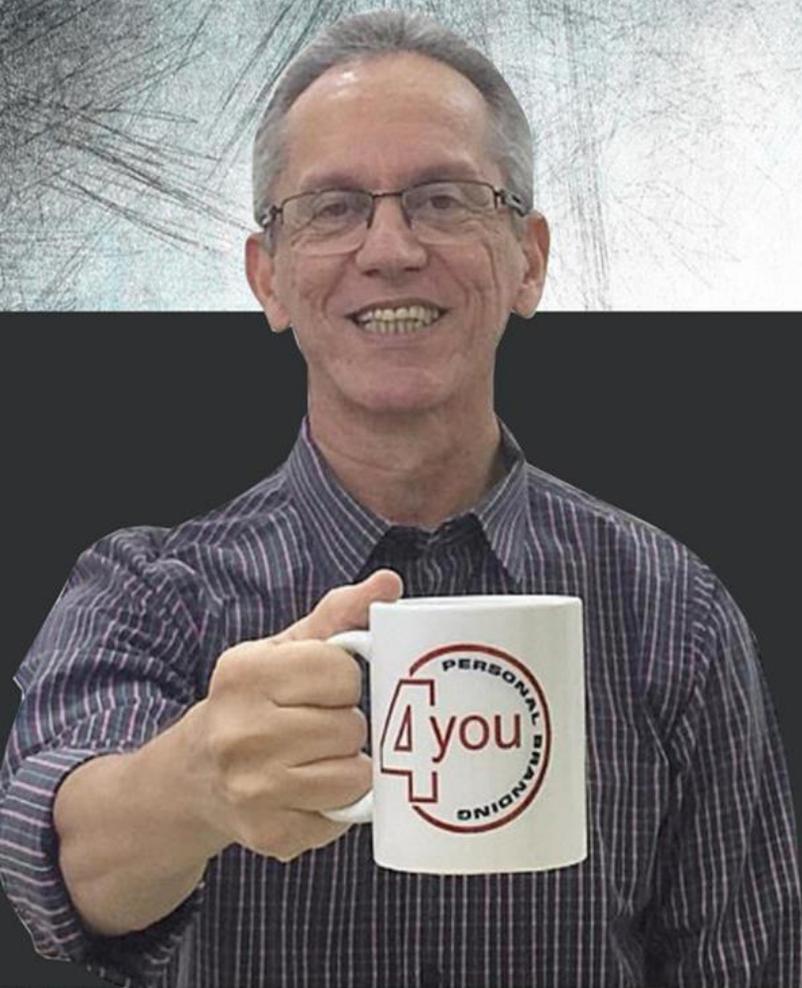
✓ A estipulação expressa acerca do valor da hora de trabalho, que deverá coincidir com o valor devido aos demais empregados que exerçam a mesma função, independentemente de estarem sob o regime intermitente ou não.

✓ A identificação, assinatura e domicílio ou sede das partes

✓ O local e o prazo para o pagamento da remuneração (2º, III, da Portaria n. 349 MTB).



MANUELINA FERREIRA
SÓCIA FUNDADORA KONTMAN
ASSESSORIA CONTÁBIL



**WILTON
VIANA
JR.**

PERSONAL BRANDING

**PALESTRAS, CURSOS E CONSULTORIA
QUE FARÃO DIFERENÇA NA SUA VIDA.**



wiltonvianajr



wiltonvianajr



+55 81 99525.1611



wiltonvianajr@gmail.com

DESENVOLVENDO O AUTOCONHECIMENTO PARA FORMAR EQUIPES DE ALTA PERFORMANCE.

Ao longo da minha experiência treinando pessoas e prestando consultoria para empresas na área de gestão, pude observar através de feedbacks de líderes, liderados, equipes e avaliações de desempenho; que o autoconhecimento ainda é tratado de forma tímida na maioria das empresas. Com essa constatação me vieram algumas indagações: por que o autoconhecimento ainda é menosprezado, quando não, relegado a um segundo plano? Do que os líderes e gestores ainda têm tanto medo? São reflexões que revelam crenças que sustentam uma cultura organizacional disfuncional. Ortodoxamente, as organizações buscam resultados por meio de indicadores que apontam informações de forma racional e objetiva (em regra são números); e esse é um dos principais pilares da administração moderna. Em contrapartida, nesse contexto, o autoconhecimento para as organizações é associado tão somente à esfera subjetiva, o que é temerário para uma visão lógica organizacional.

“ Conhece-te a ti mesmo.

Frase que se via na entrada do Oráculo de Delfos.

O resultado do autoconhecimento é bastante pragmático, permite autoconsciência das relações de causa e efeito, dos motivadores, das forças, fraquezas, oportunidades, ameaças e competências a serem aprimoradas e desenvolvidas. O “conhece-te a ti mesmo” (insculpido no pórtico do oráculo de Delfos) fundamentou a filosofia socrática, que pregava o autoconhecimento do homem como um valor essencial a ser perseguido pelo sábio. Certo que o autoconhecimento é desafiador e temido, ele traz clareza sobre a realidade, incoerências, revela os jogos de poder, os desrespeitos internos e externos, e lança luz sobre outras mazelas que acometem as organizações e lá se enraizam.

Ao bem da alta performance organizacional, o autoconhecimento não deve ser encarado como uma caixa de pandora, muito pelo contrário, deve ser visto como um baú do tesouro e celebrado como grande oportunidade que é, sobretudo quanto aos resultados que trazem e refletem em todo do ambiente empresarial.

Outro indicador da premência desta nova abordagem é a dimensão do sofrimento que é percebido no ambiente de trabalho, que não raramente resulta em síndrome de Burnout, o que, inafastavelmente resulta no aumento de casos de stress, perda de produtividade, pedidos de demissão, afastamento do emprego, ausência de sentido/apatia, além de outras doenças físicas, inclusive (com crescimento vertiginoso) de doenças psicológicas.

“ Autoeficácia exerce influência sobre a autoestima.

Albert Bandura

A prevalência do problema de Burnout ao redor do mundo é incerta, mas tudo indica que a situação no Brasil não é das melhores. A International Stress Management Association (Isma-BR) estima que 32% dos trabalhadores brasileiros sofram com esse tipo de estresse. Em um ranking de oito países elaborado pela Isma-BR, estamos à frente da China e dos Estados Unidos – e perdemos apenas para o Japão, onde 70% da população apresenta os sintomas do Burnout. (Por Luiza Monteiro - Atualizado em 31 Maio 2019, 16h37 - Publicado em 27 Maio 2019, 18h29). É hora dos sábios líderes se abrirem para este tema, pois a performance da instituição está em jogo. Tenho como propósito ajudar pessoas a descobrirem a sua melhor versão na vida pessoal e profissional, através do Programa Autoeficácia e Desenvolvimento Comportamental - PADC, aplicado através da

metodologia ATIVA, com uso das ferramentas de coaching, perfil comportamental, sistema representacional, Pilares de Bandura e outras técnicas da psicologia, PNL e Análise Comportamental.

Esta metodologia é de melhoramento contínuo, é considerada eficiente e com base estatística, estar sendo aplicada em organizações com resultados de indicadores claros para a sua mensuração, como o grau de autorresponsabilização de cada funcionário, a existência de integridade (alinhamento/coerência entre palavra e ação), a ação altruísta e ética, a capacidade de criar união entre as pessoas da equipe, a clareza de propósito (pessoal e profissional), o uso da inteligência emocional para lidar com desafios que se apresentam, autoseedback e feedback 360 constante e ativo, lealdade e o compromisso para com a empresa e suas pessoas, autoconhecimento e autorresponsabilidade com foco no resultado para equipe e organização. Antes de tudo, para desenvolver a autoeficácia, precisamos refletir sobre o pressuposto fundamental da sua teoria, de que nós somos seres intencionais, capazes de autorregular nossas próprias ações e agenciar-se no processo de aprendizagem de novos comportamentos. Isso quer dizer que podemos gerenciar nossos comportamentos de maneira consciente e com isso ir em busca de experiências que favoreçam a consecução dos nossos objetivos pessoais e profissionais. Dessa ideia básica, Bandura (1997) apresenta quatro pilares para o desenvolvimento ou modificação de crenças pessoais sobre si mesmo, que ajudam a desenvolver a autoeficácia. Nesse jogo dinâmico de aprendizagem e trocas de influências constantes entre as pessoas, o ambiente e nosso mundo psicológico, passamos a preferir determinadas atividades e rejeitar outras, o que potencializa nossas escolhas, aumentando a crença na nossa autoeficácia. Sabemos que nem sempre podemos fazer o que gostamos o que nos tornaria ainda mais eficazes, mas podemos calibrar nossos talentos ao desenvolvimento de novas competências com foco nos relacionamentos inter e intrapessoais visando resultados profissionais e pessoais, corroborando para um clima organizacional favorável, equipes performando, aumentando a produtividade e gerando resultados satisfatórios para as organizações. 🌟

VÂNIA FONTES

Master Coach, Analista Comportamental, Administradora, MBA Marketing e Comunicação, MBA Gestão Cooperativista, Psicóloga em formação, Consultora Organizacional, Palestrante e Treinadora.



@VANIAFONTES.COACH



INTERATIVIDADE
CLIQUE

ATENDIMENTO HUMANIZADO E DE EXCELÊNCIA

Serviços

Lavagem

- roupas, bolsas, tênis, carrinhos de bebê, cama, mesa e banho, edredons, cortinas, pelúcias, enxoval, fardamento e muito mais.

Passadoria

Tingimento

Pequenos consertos (bolsas, sapatos)

Higienização de tapetes e estofados.

Customização

Retirada e reposição de cortinas

Personal Organizer

Bordado

Aromatizantes

Anti-mofo

Delivery



“Nossos clientes
são o nosso maior
patrimônio”
(Olivia Silva)



Formas de Pagamento:

Transferência
bancária, boleto
ou cartão de
crédito

PENSADA PARA VOCÊ!

 (71) 9 9639-3939



www.varallavanderia.com.br



varallavanderiasalvador@gmail.com

Olivia Silva



Rua Minas Gerais, nº227 - Pituba. Salvador/BA

LIDERANÇA QUE TRANSFORMA

Quando se está ocupando o lugar de líder, juntamente com a responsabilidade de alcançar resultados vem o desafio de se conectar com pessoas de maneira transformadora estimulando-as a sair da sua zona de conforto. Como fazer isso num cenário de constantes mudanças que ainda exigem do líder ações inovadoras que atendam às tendências que estão por vir? São tantas demandas que por vezes o ato de liderar pode tornar-se um lugar solitário e incompreendido pela equipe.

Ao longo dos anos nos cursos que venho ministrando em diferentes formatos de organizações, pude perceber que por detrás da fala de líderes está a palavra DOR. Isso mesmo! Muitas falas trazem consigo a narração do preço que se paga em ser líder e que muitas vezes não é dita de forma explícita, afinal, ocupar a liderança é ter força, tomar decisões assertivas, alcançar metas, superar desafios, lidar com diferentes perfis de pessoas, mediar conflitos, negociar, garantir o alcance dos resultados organizacionais, avaliar o desempenho dos liderados, dentre as mil e uma expectativas depositadas no ocupante desse papel tão cheio de idealizações que não há espaço para falar ou até mesmo assumir vulnerabilidades.

E o que a dor tem a ver com a liderança que transforma? Tudo! No contexto da era do conhecimento, com mudanças recorrentes e cenários imprevisíveis, o líder se vê na obrigação de cumprir demandas recorrentes e imprevistas, além de lidar com a sua própria autocobrança para mostrar competência, obter reconhecimento, prestígio ou qualquer necessidade que valorize ser importante alcançar na sua trajetória profissional.



“
Analisar cenários para identificar o que pode estar ativando dores na sua equipe e adotar as estratégias adequadas
 ”



A grande questão é que mudar causa dor e fazer com que as pessoas trabalhem engajadas, motivadas pode ser uma missão quase impossível para o líder. Quase! Isso porque o líder tem que ter claro os limites de influência sobre a sua equipe e saber que independente do lugar que se ocupa na organização, todos são seres humanos possuem dores existenciais como o medo da rejeição, do abandono, da humilhação, da traição ou da injustiça e estas podem ser indicadores estratégicos na atuação do líder.

Realizar o levantamento de situações que já ocorreram ou que ocorrem, analisar cenários para identificar o que pode estar ativando dores na sua equipe e adotar as estratégias adequadas para resolver problemas nos diferentes contextos que estão impactando nos relacionamentos interpessoais são ações emergentes para o líder que tem por objetivo alcançar resultados satisfatórios junto com a sua equipe.

Aliado a isso, a utilização de ferramentas bastante conhecidas que auxiliam a gestão como: análise SWOT, matriz GUT juntamente com outras utilizadas no processo de desenvolvimento de pessoas promovem ganhos e mudanças num curto espaço de tempo, pois permitem que o líder possa

delegar atividades e se relacionar com seus liderados sem atingir de forma direta as duas dores prevenindo assim, o rancor, o ressentimento, a aversão, o boicote, desempenho insatisfatório, desgastes no relacionamento e perdas financeiras.

A compreensão e o comprometimento da sua equipe sobre os direitos inerentes ao seu papel de líder virá da sua forma de se conectar com essas pessoas e, obtendo êxito nesse processo o ato de liderar pode tornar-se mais leve e sem tanta autocobrança e sentimento de culpa. Fuja de fórmulas prontas ou atalhos por ter pressa em fazer acontecer, afinal, tudo começa por você reconhecendo as suas vitórias e as suas próprias limitações. Seus liderados reforçam aquilo que tem e refletem também o que você por vezes não quer reconhecer em si. Se você não tinha parado para pensar nisso, faça isso agora e tenha clareza do que você quer manter ou aperfeiçoar na sua forma de liderar e lembre-se sempre que líder que transforma é aquele que entende e pratica de forma estratégica a sua autoliderança. Se quiser otimizar seu tempo, busque apoio especializado! 🌟



LÍVIA LÔBO

Especialista em Desenvolvimento de Pessoas e Organizações. CEO da VIA PEOPLE. Administradora, Psicóloga em formação e Master Coach. Atua com treinamentos e consultorias em gestão e inovação.





Livia Pereira

Formada em Gestão de Eventos e com pós em Gestão estratégica de Negócios, Competências e Qualidade, vêm buscando conhecimento para melhorar sua performance na área que é apaixonada... O Turismo. Guia de Turismo há mais de 17 anos, hoje comanda seu negócio próprio, uma agência de viagens focada no Turismo para 3ª idade. Além disso, presta serviços como Guia de Turismo para as melhores agencias de Turismo de Salvador e São Paulo viajando pelo Brasil e exterior, sendo a única credenciada ao Ministério do Turismo em Salvador, como a única Guia bilígue Português/ Japonês, atendendo grupos japoneses pelo Brasil, Mercosul e Europa. Serviços: Guia de Turismo Brasil, Mercosul e Europa. Gestora de grupos voltados para 3ª idade. Gestora e Guia para grupos brasileiros e estrangeiros para ilhas, recôncavo baiano e cidades históricas do Brasil.



@PereiraTurismo



@LiviaPereira.Turismo



71 99267-9309



liviarheventos@hotmail.com

ESTABELEÇA UMA CONEXÃO HUMANIZADA COM SUAS PESSOAS E GARANTA SUCESSO DURADOURO E SUSTENTÁVEL PARA SUA ORGANIZAÇÃO.

O início deste novo milênio, principalmente esse ano, é marcado por uma turbulência emblemática que caracteriza a contemporaneidade: as mudanças estão acontecendo em um ritmo cada vez mais acelerado e, por vezes, desafiam a capacidade do ser humano de percebê-las e a elas se adaptar.

No ambiente organizacional, essas mudanças se refletem, entre outras questões, na proliferação de novas tecnologias, em que novos competidores surgem e encurtam o ciclo de vida dos produtos e serviços. Deste modo, conquistar sucesso sustentável requer que a organização crie, consistentemente, novos valores que expressem a sua missão, dissemine-os em todos os níveis hierárquicos e, rapidamente, os transforme em ações que atendam em diversas formas os interesses e necessidades de todos os envolvidos: acionistas, colaboradores, clientes, fornecedores e sociedade.

Para garantir o seu crescimento sustentável, as organizações necessitam exercer um papel muito importante na formação dos seres humanos, fazendo com que estes tomem consciência de sua missão, seus valores e aumentem os seus conhecimentos, por meio do processo de aprendizagem pessoal, incluindo nesse contexto, o autoconhecimento, para serem capazes, num momento posterior, de interagir e promover a aprendizagem grupal. Essa agregação de conhecimentos tem grande possibilidade de garantir uma qualidade de vida pessoal e, consequentemente, uma convivência harmoniosa.

Fazem-se necessárias que as organizações desenvolvam meios para que suas pessoas se sintam reconhecidas, motivadas, criativas e ofereçam o melhor de si, otimizando o seu desempenho e gerando uma influência positiva ao crescimento organizacional. Segundo o autor Fritjof Capra, para que as organizações tenham um significado maior como instituição, antes de tudo, elas precisam se tornar humanizadas. Outro ponto importante a ser considerado no crescimento das organizações é, segundo o autor Peter Drucker, a necessidade de despertar nas pessoas as suas próprias potencialidades e possibilidades de utilização dessas, pois

poucas pessoas têm a consciência de seus objetivos e de seus talentos. A maioria das pessoas não foi educada para pensar em sua carreira profissional de forma estruturada. O bom uso desse poder permite à organização obter vantagens num processo conjunto de crescimento e desenvolvimento.

A mais recente orientação para a gestão a ser implantada nas organizações é a participativa. Nesse modelo inclui o diálogo, a cooperação, a autonomia, a gestão do conhecimento, as relações interpessoais humanizadas, a prática da empatia, a escuta ativa, o desenvolvimento de competências, o fortalecimento nos aspectos culturais e éticos, por meio da melhoria contínua. Envolve, sistematicamente, todas as pessoas, propiciando o crescimento organizacional.

Quanto mais clareza e transparência existirem nas relações interpessoais, a confiança será fortalecida, gerando estímulos positivos para que a motivação se estabeleça. A motivação, motivo para ação, intrínseca, propicia o comprometimento, engajamento, ganhos de produtividade e de resultados, duradouros e contínuos.

Autores comentam que o ser humano vem ao mundo motivado a aprender, explorar e experimentar. Deste modo, o indivíduo é focado no seu processo de autoconhecimento, de clarificação de objetivos e projetos sociais. Em seguida, esse foco se desloca para o time e, finalmente, através do pensamento sistêmico, para a organização. Cabem as organizações criarem uma conexão humanizada, propiciando um clima transparente, de confiança e respeito mútuo, recursos valiosos para gerar credibilidade interna e externa e, consequentemente, incentivos fundamentais para alcance do sucesso. Também é vantajoso que seja considerada ética, pois tal reputação produz um efeito poderoso sobre suas relações. Enfatizando que uma organização é composta de pessoas, que trazem no seu interior suas necessidades, interesses, desejos, medos, potencialidades, visões de futuro e limitações, com um vínculo muito forte do seu papel profissional e seus aspectos pessoais. Então, a grande virada de chave é o desenvolvimento de uma sabedoria organizacional, com foco na construção de

times de trabalho com pessoas conectadas, considerando a diversidade dos envolvidos e respeito a individualidade, que saibam lidar com os desafios que surgem na luta por sobrevivência, crescimento e perpetuação.

Os principais requisitos para o bom desenvolvimento de times são: consciência dos objetivos, comunicação aberta, aceitação das diferenças individuais, capacidade de negociar e de fazer concessões, propensão para aprender a compartilhar, entusiasmo, flexibilidade e comportamento ético em que as relações se baseiam no compromisso, na confiança, no respeito mútuo.

Organizações que fomentam conexões humanizadas, suas pessoas compartilham de comprometimento, o que as faz responsabilizar-se por mais do que a simples realização de suas tarefas e atribuições. Nesse contexto, sentimentos de pertencimento e de dono se estabelecem, gerando diferencial competitivo e perpetuação dos seus negócios com sustentabilidade. 🌱



EVERÓ MASCARENHAS

M S c, PMP, Engenheira Química, Mestre Gestão de Pessoas, CEO Instituto EVEM. Mentora Empresarial, 42 anos de mundo corporativo, 11 anos de docência nos cursos de Pós Graduação e MBA, FGV e SENAI CIMATEC. Formadora de Empresários e Líderes. Coautora 2 Livros, Ética e Responsabilidade Social, Engenharia de Projetos-um conhecimento essencial.



EM QUALQUER CAMINHO, EXCELÊNCIA EM SEGURANÇA.

SBI BLINDAGENS. PIONEIRA NA BAHIA EM BLINDAGEM DE VEÍCULOS.



VIAMÍDIA

POR QUE A SBI É A MELHOR ESCOLHA:

- Blindagem mais leve do mercado
- Materiais de última geração
- Garantia de até 10 anos *
- Tecnologia Steel Glass
- Assistência técnica local
- Programa de revisões periódicas
- Blindados seminovos com garantia
- Condições especiais de pagamento

* Depende do fabricante contratado.

SOLICITE SEU ORÇAMENTO.

71 3379 8001

   sbibindagens



COMO ESTÁ A HIGIENE DO SONO DOS SEUS PEQUENOS?



Hoje quero me dirigir a pais, mães e avós, que tem em suas crianças, seu bem mais precioso. Vamos pensar no universo infantil, afinal, não há o que não fizéssemos por nossas pérolas mais preciosas e o momento que estamos atravessando com a pandemia tem nos mostrado isso, basta olhar a polemica que envolve a retomada do ensino presencial...

“Precisamos cuidar das nossas crianças enquanto elas ainda são crianças!”

Vamos falar do sono do “nosso pessoal”? uma universidade Australiana realizou um estudo onde descobriu que uma em cada três crianças tem distúrbio do sono e esse é um dado alarmante já que segundo a OMS (Organização Mundial de Saúde) crianças com sono bem cuidado e regulado, ganham em qualidade de vida, produtividade, desenvolvimento.. A psicóloga infantil Mayara Gaiato alerta que o principal objetivo do sono é restaurar o cérebro e suas funções e processos, o sono é necessário para todas as funções neurológicas acontecerem. Notem o tanto que um bebê cresce em seu primeiro ano de vida. O nutrólogo J Bussade explica que quando dormimos nosso sistema imunológico se fortalece e o corpo e mente se desenvolvem, o processo de aprendizagem se solidifica.

“E não, crianças não podem e não devem dormir de qualquer jeito ou em qualquer lugar”

Na infância construímos hábitos, valores e padrões que vão ser levados a vida adulta e que vão contribuir ou comprometer o bom desempenho das nossas relações sócio afetivas, profissionais ou pessoais. Quantos de nós temos a consciência de que dormir bem ajuda no controle das emoções dos adultos e das crianças colaborando para a tomada de decisões, podendo inclusive, aumentar a criatividade? Essa é uma afirmativa da academia médica e também da consultora de sono infantil, Monalizza Erlache.

E não, crianças não podem e não devem dormir de qualquer jeito ou em qualquer lugar porque “criança quando cansa, apaga”... Isso é verdade mas tem um preço que não precisa ser pago quando os adultos estão atentos e preservando responsável e adequadamente, o sono infantil. A falta de um sono adequado em quantidade e qualidade é responsável por déficits de memória, hiperatividade e mudanças comportamentais nas crianças, estejam atentos. Tenho visto em minha trajetória com atendimento a clientes, relato de vários pais com seus pequenos sendo tratados como hiperativos, quando na verdade, as vezes estão com distúrbios do

sono em função, entre outras coisas, da hiper estimulação eletrônica cada dia mais precoce.

“Você não pode perder a oportunidade de conhecer alternativas a saúde”

Ahhh... Você não sabe o que é higiene do sono? Faz o seguinte: me manda um zap que eu te mando link, combinado? Corre o risco de você se surpreender! Você não pode perder a oportunidade de conhecer alternativas a saúde, que vão para além de ingerir medicações, sua família merece e você também. Te aguardo! 📩



PATRÍCIA VALENTE

Administradora de empresas, palestrante, empresária no segmento de colchões, travesseiros e acessórios da Nipponflex – E-energy.



Patrícia Valente
QUALIDADE DE VIDA & SAÚDE



Carreiras
& Oportunidades
Saúde



SAÚDE



VIDA



AUTO



ODONTO

Cuidamos
da saúde
de sua
família
e colaboradores



Solicite orçamento
www.carreiraseoportunidades-saude.com

SulAmérica

Amil

bradesco

Unimed



PRÓTESE DE QUADRIL A CIRURGIA DO SÉCULO!

“Entenda mais sobre a melhor cirurgia da medicina, que tem ajudado a aliviar dor e sofrimento no quadril de jovens pacientes.”

1. Em 2007 o ortopedista inglês Ian Learmonth publicou um artigo na revista científica LANCET descrevendo a ARTROPLASTIA TOTAL DO QUADRIL (PRÓTESE) COMO A CIRURGIA DO SÉCULO citando o texto a seguir:

“Na década de 1960, a substituição total do quadril revolucionou o tratamento de pacientes idosos com artrose com resultados muito bons a longo prazo. Hoje, os pacientes jovens são submetidos a este tratamento na esperança de restaurar sua qualidade de vida, que normalmente inclui atividades físicas rigorosas. Os avanços na tecnologia de bioengenharia têm impulsionado o desenvolvimento de próteses de quadril. Melhores materiais e design proporcionam uma maior amplitude de movimento com maior estabilidade e um desgaste muito baixo. A cirurgia minimamente invasiva limita os danos nos tecidos moles e facilita a reabilitação acelerada”.

2. Quando devemos suspeitar que temos um problema de quadril?

A dor pode ocorrer em outras áreas além da virilha, região glútea (muito confundida com dor do nervo ciático), lateral do quadril (bursite) e região de adutores (muito confundida nos atletas com dor de distensão dos adutores). Ela pode ocorrer somente na região lombar sendo muito comum pacientes serem submetidos a cirurgia de coluna ou até

hernia inguinal quando na realidade o problema é no quadril!!!

3. Quando devemos procurar o ortopedista?

Se tiver dor ou mancar. A dor e a limitação dos movimentos pode tornar muito difícil realizar atividades diárias simples como calçar as meias ou amarrar o sapato. Pode levar uma pessoa que normalmente é muito ativa a reduzir a sua atividade lentamente e, conseqüentemente, uma osteoporose de desuso vai se desenvolvendo tornando o fêmur mais fraco e suscetível a fraturas podendo, inclusive, comprometer na vida útil da prótese que já deveria ter sido implantada. A musculatura também se atrofia e a recuperação após esta inevitável cirurgia também será mais lenta. A dor é geralmente a maneira da mãe natureza de dizer, "há um problema nesta área."

4. Mas teria algum problema tomar remédio para dor sem procurar o médico?

É inaceitável o uso constante de analgésicos e ou anti-inflamatórios os quais viciam como toda droga além de serem tóxicos para os rins e outros órgãos. Não se automedique, procure o ortopedista o qual vai examinar e ver a possível origem desta ou destas dores.

5. Quanto tempo dura uma prótese de quadril?

Costumo dizer que toda prótese é temporária, porém, se ela for bem colocada, vai proporcionar décadas de vida feliz sem dor. Há 33 anos ortopedistas e engenheiros se encontram anualmente no congresso da International Society for Technology in Arthroplasty discutindo os casos de sucesso e

fracasso. Com isso um progresso jamais pensado foi atingido. Os materiais utilizados nas próteses possuem uma durabilidade muito alta, porém esta durabilidade está diretamente relacionada à expertise do cirurgião ao implantar a prótese e ao posicionamento dos dois componentes principais, o componente femoral e o acetabular. Se um destes não for bem posicionado e fixado, perdeu-se neste momento a grande chance de ter uma prótese que pode durar mais de 18 anos em 97% de pacientes ativos com menos de 50 anos (esta estatística significa que 97% destes jovens ainda estarão convivendo muito bem com suas próteses após 18 anos de uso!). Podemos hoje afirmar que uma prótese de boa qualidade, bem colocada e implantada em osso com condições ideais pode tranquilamente durar 40 anos (não temos estes dados oficiais mas o seguimento de 25 anos mostra uma alta sobrevivência das mesmas e, portanto, deverão durar ainda muitos anos).

6. Até os ortopedistas falam que se deve esperar o máximo de tempo para implantar uma prótese. Por quê eles dizem isso?

No passado a artroplastia do quadril era indicada somente para pacientes acima de 60 anos. O conceito que se deve esperar o máximo possível para ser submetido a uma prótese de quadril deve ser abolido. Hoje em dia é também possível implantar uma prótese de quadril sem se cortar nenhum músculo através de instrumental especial para entrar entre os músculos e permitir o retorno ao trabalho em uma semana com o uso de uma muleta no lado oposto ao operado inclusive dirigindo um automóvel. O que era considerada uma cirurgia de grande porte, passou a ser uma cirurgia quase ambulatorial mas devemos tomar todos os cuidados necessários para que seja um sucesso e, principalmente, realizando

fisioterapia antes da cirurgia e, também, a adequação do ambiente para evitar acidentes no período pós operatório. A ARTROPLASTIA DO QUADRIL É CONSIDERADA A CIRURGIA MAIS GRATIFICANTE DA MEDICINA.

7. Qual a melhor prótese de quadril para um paciente jovem que gostaria de retornar a ter uma vida ativa sem limitações?

No dia 9 de setembro de 2020 foi publicado um artigo numa das mais importantes revistas científicas internacionais de cirurgia do quadril do mundo desde 1991, HIP INTERNATIONAL, em que eu tive a honra de ser um dos 27 co-autores entre 13 países sendo o único autor da América Latina. Fizemos um estudo multicêntrico e reunimos nossos resultados de 11.382 próteses de quadril de Recapeamento ou Resurface em pacientes jovens abaixo de 50 anos. Os resultados foram muito animadores. A sobrevivência do implante em 11.063 casos foi de 95% em 10 anos e 90% em 22 anos. Nos homens, a sobrevivência do implante foi excelente: 99% aos 10 anos e 92,5% aos 21 anos. Um fato curioso que encontramos e não sabemos explicar é que as pessoas com prótese de Resurface vivem mais. Estamos continuando o seguimento destes pacientes e, talvez, possamos explicar este interessante achado. Quem tiver interesse em ler esse artigo na íntegra segue o nome do mesmo: - "Hip resurfacing arthroplasty in young patients: international high-volume centres' report on the outcome of 11,382 metal-on-metal hip resurfacing arthroplasties in patients <50 years at surgery". Este importante artigo multicêntrico vem eliminar definitivamente algumas preocupações quanto à segurança e longevidade dos

implantes de metal metal das próteses de Resurface. As demandas mais altas de atividade e funcionalidade em pacientes mais jovens tornam a Resurface de quadril uma ótima alternativa para pacientes mais jovens não havendo motivo para ficar sofrendo, principalmente, que numa eventual necessidade de troca da prótese no futuro e a Resurface tem uma enorme vantagem de preservar o estoque ósseo facilitando uma possível cirurgia de revisão.

O artigo publicado em inglês tem 10 páginas, porém, o mesmo já foi apresentado numa jornada internacional que organizei em 1 de maio de 2019 e pode ser assistido no You Tube (basta escrever "prótese metal metal" e encontrará o link <https://youtu.be/etKQ41UkjIE>

8. Qual sua mensagem final para o leitor?

Toda vez que for ao médico, exija ser examinado, mas o mais importante que ver exames é ser ouvido e examinado.



Figura ilustrativa da prótese de Resurface

Esta radiografia de bacia a seguir mostra uma prótese de Resurface à esquerda e à direita uma prótese convencional



Esta radiografia de bacia acima mostra uma prótese de Resurface à esquerda e à direita uma prótese convencional



CRM 49889

DR. LAFAYETTE LAGE

MEMBRO TITULAR DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ORTOPEDIA E TRAUMATOLOGIA E DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE QUADRIL. FORMADO EM MEDICINA PELA ESCOLA PAULISTA DE MEDICINA E COM RESIDÊNCIA MÉDICA E MESTRADO PELA USP.



3 RAZÕES PARA OS EMPRESÁRIOS PLANEJAREM A LIBERDADE FINANCEIRA



A atual pandemia veio ratificar quão essencial é ter as finanças do negócio planejadas. Os empresários que estavam melhor preparados, no aspecto financeiro, para lidar com imprevistos (não necessariamente com a pandemia), certamente enfrentaram melhor este problema, enquanto muitos outros precisaram encerrar as atividades.

Assim como na empresa, o planejamento financeiro é de grande importância na vida pessoal. Este pode ser um divisor de águas para qualquer empresário, principalmente no que tange à liberdade financeira.

Aliás, você sabe o que é **liberdade financeira**?

Para alinhar o entendimento, considere liberdade financeira como a possibilidade de **parar de trocar horas de vida por dinheiro**.

A partir do momento em que você conquistar a sua liberdade financeira, seus investimentos serão capazes de pagar todas as suas despesas e da sua família. Portanto, a liberdade financeira é **um passaporte** para você escolher se ainda quer trabalhar, pois deixará de ter a obrigação de fazê-lo por dinheiro. Conquistar a liberdade financeira é o objetivo 99% dos meus clientes, com exceção daquele 1% que já se encontra aposentado. Então, mesmo que esta meta ainda não esteja no seu

radar, vou **compartilhar três razões** para que você, empresário, comece agora a planejar a sua liberdade financeira.

“**Apenas 1% dos aposentados mantém o padrão de vida**”

Razão Nº01 - O INSS será insuficiente para pagar as suas contas

Provavelmente, a renda que virá do INSS será insuficiente para manter sua qualidade de vida desejada na aposentadoria, ainda mais diante da perda de poder de compra dos aposentados. Segundo pesquisa recente, divulgada pelo IBGE, apenas 1% dos brasileiros consegue manter o padrão de vida na aposentadoria, o restante precisa continuar trabalhando, depende do auxílio de familiares ou de caridade. Planejar sua liberdade financeira até, no mínimo, 100 anos de idade é fortemente recomendável, principalmente dado ao aumento da expectativa de vida do brasileiro.

Razão Nº02 - Diversificar seus investimentos é uma estratégia inteligente

Existe um ditado muito usual em finanças que diz “Não coloque todos os ovos na mesma cesta”. Isso nada mais é que um conselho para

diversificar os investimentos. Logo, dado que é impossível garantir o sucesso de um negócio durante toda a vida, é fortemente recomendável a diversificação. Cuide de seus negócios, faça com que tenham longevidade, mas considere também investir no mercado financeiro para garantir a sua aposentadoria, independentemente de ainda permanecer com seus negócios no futuro e, principalmente, se os percalços da vida o impedirem de manter seus projetos. Conheça a história de empresas como Kodak, Blockbuster, Yahoo!, Xerox, Blackberry, entre outras, que fizeram muito sucesso até chegarem à falência. Você concluirá que de fato é essencial ter esse “plano B”.

Razão Nº03 - Poder desacelerar ou parar de trabalhar

Por mais que você goste do que faz, depender financeiramente do seu negócio é arriscado e o obriga a trabalhar durante toda a vida. O melhor dos mundos é quando você passa a fazer apenas por opção ou vocação, você simplesmente escolhe continuar exercendo sua carreira ou dar continuidade ao seu negócio. Isso te permite, inclusive, poder parar de trabalhar, se essa for a sua vontade, e dedicar-se a algum novo projeto, como o voluntariado. E pode ser, ainda, que a saúde o force a desacelerar ou parar e você precisará ter condições de continuar mantendo a sua qualidade de vida, independentemente da sua atividade profissional.

Quanto você tem se preparado para a sua liberdade financeira?

Contar com a orientação profissional de um planejador financeiro ajudará você a trilhar o melhor caminho rumo a este objetivo.

Comece hoje a planejar a sua liberdade financeira da maneira certa. 🌟



FERNANDA PRADO

PLANEJADORA FINANCEIRA PESSOAL E FAMILIAR
PERSONAL & PROFESSIONAL COACH



Empreendendo e Crescendo



BUSQUE AJUDA DOS ORGÃOS PÚBLICOS E PRIVADOS PARA ABRIR O SEU NEGÓCIO.



SEBRAE
WWW.SEBRAE.COM.BR



AQUI VOCÊ ENCONTRA AS FEDERAÇÕES
DO COMÉRCIO DO BRASIL
WWW.CNC.ORG.BR



AQUI VOCÊ ENCONTRA AS FEDERAÇÕES
DO AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL
WWW.CNABRASIL.ORG.BR/FEDERACOES



INPI - INSTITUTO NACIONAL DA
PROPRIEDADE INDUSTRIAL
WWW.INPI.GOV.BR



PORTAL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL
WWW.PORTALDOEMPREENDEDOR.GOV.BR



FECOMÉRCIO BAHIA - FEDERAÇÃO
E SINDICATOS PATRONAIS
WWW.FECOMERCIOWA.COM.BR



FEDERAÇÃO E SINDICATOS DE AGRICULTURA
E PECUÁRIA DO ESTADO DA BAHIA
WWW.SISTEMAFAB.ORG.BR



COMUNICAÇÃO, CONSULTORIA,
PALESTRAS, TREINAMENTOS.
WWW.EMPREENDEDORESDOBASIL.COM

SIGNIFICADO E IMPORTÂNCIA DAS MARCAS PESSOAIS

A primeira vez em que se falou sobre Marca foi quando as antigas tribos dos saxões começaram a marcar o gado para identificar as suas PROPRIEDADES. Com o passar do tempo os melhores produtores que tinham as suas marcas gravadas no rebanho passaram a ter grandes vantagens nas trocas comerciais por ter o seu rebanho reconhecido.

Ainda em 1.266 os padeiros foram obrigados a imprimir as suas marcas no pão produzido, tal imposição foi estabelecida para identificar aqueles que estavam sendo irregulares na produção. Assim era possível identificar qual produto tinha qualidade e qual não tinha.

Ao longo dos séculos 17 e 18 as marcas passaram a determinar além da QUALIDADE, a ORIGEM dos produtos. Passou-se a entender de onde tais produtos eram originados. Com a Revolução Industrial o seu uso foi mais amplamente utilizado. A partir da Segunda Guerra Mundial surgem novos produtos e ocorre a evolução dos meios de comunicação, assim passando as Marcas a terem um poder ampliado. Elas representavam não apenas o valor econômico, passaram também a representar valor simbólico, porque além da representação gráfica, as marcas passaram a trazer personalidade ao produto e podiam então construir relacionamentos com o seu público.

Uma marca pode evocar emoções e se tornar influenciadora, construindo impérios valiosíssimos para as empresas as quais elas representam.

Com a consolidação do capitalismo nasceram muito mais empresas, muitos mais produtos e a concorrência se acirrou. Uma Marca passa a ter significado de DIFERENCIAL.

Hoje, com a revolução digital, a comunicação sofreu mudanças, todos passaram a ser produtores de mensagens: empresas e consumidores.

Há uma troca muito grande. As empresas passaram a se comunicar, através das suas marcas, como pessoas reais, com visões, propósitos e valores. Então a marca virou uma PROMESSA. Paralelo a toda essa evolução, a relação do homem com o trabalho também mudou, antes tínhamos os camponeses e o trabalho era basicamente cuidar da terra e dos animais.

Com a revolução industrial, a produção aumentou e surgiu uma grande necessidade de mão de obra nas indústrias, com isso as pessoas passaram a trabalhar mais nas cidades.

Novas profissões começaram a surgir, porém ainda em baixa escala. Passou a existir o médico da família, o alfaiate e neste ponto bastava apenas a indicação de um cliente para crescer a procura pelos serviços.

As cidades estavam crescendo. O operário que trabalhava o dia inteiro na indústria não tinha mais tempo para executar algumas tarefas como cozinhar ou fabricar seus móveis e então sentiu a necessidade de comprá-los prontos, dessa forma nasciam as empresas e profissionais de prestação de serviços.

Nesse época bastava decidir abrir um negócio de serviços, criar um nome bonitinho, imprimir alguns panfletos e começar a divulgação. Bastavam essas poucas ações de marketing para mostrar que a empresa existia, depois, a indicação de ex-clientes garantia as vendas para o resto da vida.

Décadas depois... Surge a internet! Uma evolução!

Seu querido cliente que só conhecia o seu negócio passou a comprar de outro profissional, que conheceu pela internet e com isso houve o aumento da concorrência.

E onde entra a **MARCA PESSOAL** nisso tudo?

A evolução da Marca Empresarial chegou até o ponto de se comunicar com o cliente como se fosse uma pessoa, com personalidade, propósito e valores. Neste momento a **Marca virou significado de PROMESSA.**

Por que você acha que as Marcas passaram a pensar assim? Porque o pensamento do consumidor mudou muito.

Hoje o consumidor tem acesso a muitas empresas e profissionais, que em sua maioria são muito parecidos então o critério utilizado hoje em dia para escolha passou a ser a **CONFIANÇA.**

Esta é gerada através da percepção, boa ou ruim, que o consumidor tem daquela marca. Através dos sentimentos que ela produz nele e da reputação que aquela marca tem sob o seu ponto de vista.

Fernanda, ainda não entendi. "EU NÃO SOU UM PRODUTO PARA TER UMA MARCA E SER VENDIDO!"

Você precisa entender, que na vida, todos nós estamos o tempo todo vendendo algo. Vendemos nossas ideias, nossa imagem, nosso conhecimento e valores, nossos serviços e produtos. Além do que, tudo o que fazemos e falamos deixa uma **MARCA** em alguém.

A cada pessoa com a qual você tem algum tipo de contato, você deixa com ela algo que fará ela se lembrar de você. São adjetivos e sensações que virão à sua mente sempre que ela pensar em você, dali para frente. São essas percepções que chamamos "Marca Pessoal". Sabendo que todas as suas atitudes geram percepções, é claro que você vai querer saber como sempre produzir sensações boas, não é mesmo? É através da Gestão da Marca Pessoal que você consegue isso.

Veja bem, as empresas estão criando rostos para suas marcas se comunicarem melhor com seus clientes. Elas contratam artistas para serem os rostos das suas empresas e fazem publicidade constante para assim reafirmar sua promessa perante um público.

Já os profissionais que reconhecem a importância da **Gestão da Marca Pessoal** usam o dia a dia para reafirmar o compromisso da sua promessa. É através dela que eles comunicam os seus valores, propósito e personalidade, gerando conexão emocional e identificação com os clientes.

A **MARCA PESSOAL** é a base de onde inicia toda a sua comunicação com o cliente.

Conte comigo nesta descoberta! 📸



FERNANDA MENEZES

COACH DE MARCA PESSOAL E FOTÓGRAFA

Salão Studio C



Corte
Coloração
Mechas
Cronograma capilar
Escova
Botox capilar
Selagem
Maquiagem



 027 99818-4756

 @pablolobooficial

 Rua Joaquim Lirio nº 48 Praia do
Canto Vitória-ES

 pablo44lobo@gmail.com

Pablo Lobo
Cabeleireiro e Maquiador

EMPREENDER DEPOIS DE SER MÃE É DESENCAIXAR PEÇAS



Empreender depois de ser mãe exige coragem, comprometimento, e, principalmente, precisa fazer sentido para motivar essa desafiadora jornada.

Desde que me tornei advogada, nunca fiquei satisfeita com o que fazia e onde atuava, sempre fui puxada pela força inquietante da curiosidade, da insatisfação que me fazia buscar o novo e o diferente, como o girassol busca a luz.

De advogada fui para a área ambiental, onde encontrei nas águas uma paixão, que na seqüência me abriu as portas para conhecer e atuar na gestão de organizações e licenciamento, depois a expansão para consultoria e auditoria de sistemas de gestão integrados, com ênfase em qualidade, meio ambiente, saúde e segurança ocupacional, que me possibilitou obter visão sistêmica, equilibrando processos e operação a pessoas e suas necessidades, trazendo uma percepção

mais humanizada do ambiente de trabalho, com vistas à sustentabilidade dos negócios; sempre, contudo, esbarrava na hierarquia da organização.

Afinal, se não fazia sentido o que propunha, principalmente no tocante ao retorno financeiro imediato, a ação apropriada para atender aos anseios dos colaboradores deixava de ser tão urgente ou, até, necessária. E essa visão incongruente, fundada nos paradigmas do modelo econômico que visa lucro pelo lucro, produtos e serviços sem sentido, lideranças centralizadoras e modelos de negócio presos a antigas escolas foram minando meu interesse e paixão pela área. Sentia que me faltava ferramental novo para esse salto quântico no modelo mental dos meus superiores.

Essa impotência e apatia se fundiam com minha gravidez e conseqüente afastamento da atividade, também por mudança do Rio para

Salvador:

Aí chegou Malu, minha luz.. Ah Malu... E com ela novos desafios frente às mudanças emocionais e físicas que vinha enfrentando, incluindo os confrontamentos que a maternidade traz em sua essência. Passo, então, a dar um grande foco para a necessidade de novos conhecimentos, acima de todos o de olhar para dentro, inclusive superar um processo de depressão que há muito, silencioso, me acompanhava.

Enfim começa a busca pelo autoconhecimento, por muito tempo deixado em escanteio – ancestralidade, a criança interior, prioridades, crenças, verdades e mentiras, incertezas, dúvidas, até captar novamente quem sou neste novo eu.

A mulher quando se torna mãe precisa se ver novamente, reenquadrar-se em si e para si – a mulher, mãe, esposa, amante, filha, amiga, mas também a profissional. Se estiver por muito tempo afastada de suas atividades, essa questão é ainda mais contundente.

Quando nos olhamos no espelho da alma, nos vemos como somos – vivas, vulneráveis, capazes, confusas, enfim. Acolhemos quem somos naquele momento. Caso contrário, existe o risco de refletirmos os velhos conceitos e aptidões. No meu caso, essa ficha demorou bastante a cair, e, sim, ainda cai em queda livre, velocidade stop motion...

Voltar à ativa e trabalhar após 3 anos curtindo o crescimento da minha filha, exigiu (e ainda exige) coragem e desapego, cultivado com apoio, novos conhecimentos para desatar novos e velhos paradigmas. Sempre gostei de motivar as pessoas a verem seu melhor, a buscar suas paixões. Ainda assim, essa vontade habitava apenas o papel e nada de meus planos e propósito serem colocados em prática...

Com a maternidade, minha antiga atividade exercida deixou de fazer sentido. Não conseguia acreditar naquele antigo modelo

que não aspira, nem inspira prosperidade sustentável ou humanidade.

Por essa razão, resolvi me unir a um grupo muito especial, o Projeto Oportunidades, rico de altruísmo alterista, conhecimentos diversos e planos para gerar desenvolvimento dos participantes com o que tínhamos disponível. Planejamos muitas ações, fizemos muitas e o que ficou dele foi o impacto gerado pelos grupos de network, negócios e trocas de conhecimento nas áreas de Educação Continuada e Gratuita, Energias Renováveis, Inteligência Financeira e Inovação com Propósito. (Quem tiver interesse em conhecer e participar, basta entrar em contato) Esse movimento de conexões exponenciais me incentivou e olhar para dentro novamente – a renascer após a maternidade. Sem isso, continuaria nas espirais das crenças, que nos deixam incomodamente confortáveis ficar.

Por meio dessa sacada, resolvi fazer diversas formações em desenvolvimento humano e criatividade, o que me permitiu ampliar, e muito, aquele meu velho ferramental, possibilitando desenvolver pessoas, organizações e realidades, inclusive e minha. Uma dessas incursões do saber foi o curso de Reaprendizagem Criativa, onde me juntei a mais de 100.000 pessoas loucas que entendiam meus processos e que praticavam suas descobertas paixões e novas habilidades criativas obtidas por desaprender, reaprender e agir congruentes com seus corações e mentes.

Como desfecho (por enquanto...) de todo esse fértil semear, certifiquei-me como facilitadora na metodologia Lego® Serious Play®, para soluções de desafios de forma divertida e profunda, por meio do lúdico estrategicamente orientado, que promove o despertar para novas formas ativas de transformar a realidade do ambiente de trabalho, trazendo propósito ao que passamos o dia fazendo, permitindo sermos mais humanos, leves, divertidos, produtivos e realizados. Que tal?

E depois não parei mais. Nessa bagagem, incluí outras ferramentas, jogos e métodos, de terceiros e autorias, para despertar

experiências que geram profundo significado em pessoas e organizações.

É claro que também não sou nenhum Dalai Lama Jobs. Ao contrário. Esse processo de construção, assim como a gestão de uma organização, me ensinou que é fundamental enfrentar os desafios, olhar para o que realmente importa e faz sentir, respeitando meus valores e propagando o impacto dessa realização para o maior número possível de pessoas que possam ser beneficiadas com o que aprendo, desaprendo, reaprendo e transformo, incluindo meus erros e fracassos. E como se fôssemos peças de Lego®, que se encaixam e desencaixam à medida do que for proposto – flexível, adaptável, sempre pronto a mudar por ser focado em soluções!

Hoje, com essa jornada de mãe, mulher, ser humano e profissional, me reinvento surgindo a MAR Games – Jogos que Curam, para potencializar essas possibilidades com novos valores agregados, tecnologias sociais, e experimentos, sempre mirando na criatividade, inovação, sustentabilidade, inteligência coletiva, colaboração, empatia e humanidade para transformar a realidade de territórios e organizações na forma de pensar e agir.

Acredito que empreender ou sair para trabalhar depois que se torna mãe, precisa ter suficiente significado para nos afastarmos do que é mais caro para nós. Não basta um salário no fim do mês – precisa ser muito mais, precisa construir histórias e legado, voltar à casa com sorriso e orgulho de quem somos e do que vamos deixar para um mundo melhor, com mais realização e felicidade para nós, para os nossos e também para todos!!

Por isso, essa história de que uma coisa é o pessoal e a outra, o profissional, não cabe mais no meu mundo. Não tem valor que pague escolher fazer o que alimenta o brilho na alma, aquece o coração e ainda me permite estar com os meus mais preciosos na vida.

E você? O que anda escolhendo fazer tem feito sentido? Tem se preocupado com quem você é e com o que ama? Tem significado com o que atua e a história que quer contar para os que

ama? Se a resposta é sim, fico muito feliz que esteja na trilha da abundância e prosperidade de ser humano e realizado consigo. Caso contrário, desejo, com todas as energias de positividade, que encontre esse caminho.

E, se precisar de alguém ao seu lado, basta avisar. Minha paixão é servir e trazer à tona seu brilho mais profundo que você esconde dentro de si.

Fez sentir? Lembrou-se de alguém que precisa dessa motivação? Então, compartilhe e me conte como anda seu processo. Estou bem aqui para apoiar, pois juntos somos sempre melhores! 🌟



MARIA ALINE RODRIGUES

Fundadora da MAR Games – Jogos que Curam; Coordenadora Regional – Recôncavo Baiano – Oficinas Lúdicas; Designer de Experiências, Aplicação de Serious Play, Game Designer e Gamification; Mentora de Negócios Criativos; Lego® Serious Play®; Explorer Game, Empreengame, Go Minimal; Mentora Voluntária de Projetos – CREA JR BA – Núcleo Cruz das Almas.





MELHORE A SUA COMUNICAÇÃO COM O JOGO INTERIOR (INNER GAME)

Você sabe o real valor da comunicação nos dias de hoje? Levantamento feito pelo linkedin mostra que competências comportamentais ganham importância da quarentena. E a comunicação é uma das mais importantes. O Inner Game é uma metodologia prática e simples. Visa orientar os caminhos para reconhecemos as vozes de nossa alma.

Esta filosofia, criada há 50 anos pelo coach norte-americano Timothy Gallwey, surgiu a partir de sua experiência como professor de tênis. Ele observou os processos de aprendizagem e desenvolvimento dos praticantes amadores desse esporte.

No decorrer das décadas seguintes, os ensinamentos da filosofia Inner Game foram incorporados em outros âmbitos para além do universo esportivo. Hoje, ela é uma importante ferramenta para o aperfeiçoamento de profissionais no mundo das organizações de trabalho.

A metodologia Inner Game aprofunda seus

estudos acerca da primeira comunicação. Aquela que determinará a origem de todas as outras, como a que permeia nossas relações interpessoais.

Por meio do desenvolvimento de um equilíbrio no diálogo interno entre self 1 e self 2, constrói-se uma melhor comunicação intrapessoal, e o consequente refinamento na relação com o outro.

O self 1 é formado por todas as experiências sociais que nos constituem. Percorre desde a educação adquirida no campo escolar e no âmbito familiar até o repertório cultural desenvolvido no decorrer das nossas vidas à medida que vivenciamos empiricamente grupos e espaços.

É uma espécie de eu inventado ou uma construção mental, já o self 2 é o eu com o qual nascemos, isto é, o eu original. Pensar também é parte do self 2, mas os conceitos que formamos são separados e distintos do eu que os concebe.

Tais conceitos, inventados por nós mesmos ou

resultantes de um condicionamento externo, são capazes de nos influenciar consideravelmente.

Por exemplo, se me identifico com um conceito de que não sou bom o suficiente para determinado desafio, provavelmente, começarei a refletir sobre os meus sentimentos e comportamentos por meio da visão desse conceito e do que os outros veem de mim.

Grupos e espaços são responsáveis por formar um conjunto próprio de crenças, pré-julgamentos e paradigmas sobre conceitos vitais. Isso devido à natural e direta influência de pré-conceitos advindos de outros selves 1 em nossos pensamentos, sentimentos, atitudes e ações.

A partir do momento em que recebemos uma mensagem de um indivíduo, cuja opinião sobre ele já está formada, o self 1 nos impede de escutar e decifrar a mensagem de forma objetiva.

É como se o self 1 filtrasse apenas aquilo que cabe em um determinado pré-conceito ou mesmo quando se distorce a mensagem recebida. A consequência desse fenômeno é um impacto negativo que é gerado pelo pré-julgamento. Isso resulta em possíveis problemas de relação humana.

Em outros termos, a distorção de uma autoimagem gera uma percepção também distorcida, ocasionada pelo self 1. A consequência são resultados também desvirtuados. Contudo, é importante frisar que uma simples mudança de contexto pode excluir uma lista inteira de interferências geradas pelo self 1.

É interessante notar que a metodologia Inner Game é prática porque, não só suscita os problemas, mas aponta técnicas simples de como é possível minimizar a ação negativa do self 1. Essa filosofia ajuda a ocupá-lo com tarefas mecânicas, a fim de permitir que o self 2 manifeste-se com o seu conhecimento e habilidade inatas.

“ **O self 1 é formado por todas as experiências sociais que nos constituem.** ”

Self1 e Self2



“ **O self 2 é o eu com o qual nascemos, isto é, o eu original.** ”

A metodologia, portanto, perscruta sobre os selfies internos com o intuito de minimizar os nossos condicionamentos mentais, ao libertar, paulatinamente, o indivíduo dos grilhões da autocrítica, do julgamento de si, do peso das suposições e dos impedimentos criados e cultivados pelo eu interior.

O objetivo do Inner Game constitui em reduzir os fatores que interferem e bloqueiam o potencial completo do self 2. Isso porque, quando o ambiente interno é dominado por uma voz julgadora e controladora, menos potencial será visto no self 2.

A partir da tríade consciência, escolha e confiança, o Inner Game ajuda a entender que a mudança começa, antes de tudo, internamente. É de dentro para fora.

A maior dificuldade na mudança é em decorrência da identificação que existe com o self 1 e a sua ótica em interpretar o mundo e atuar sobre ele.

Na comunicação, mesmo se tratando da transferência de uma informação simples, as pessoas costumam não ouvir o que os outros estão dizendo. Elas querem ser ouvidas, mas não, de fato, escutadas. Nós ouvimos apenas o que esperamos ouvir. Vive-se tempos em que os seres humanos estão cada vez mais hiper conectados, mas também hiper solitários. Um mundo pós-moderno que se exige profissionais cada vez mais versáteis, convergentes, ágeis e produtivos. No entanto, é permeado por indivíduos que se limitam a viver em redomas sociais e a construir relações interpessoais conturbadas por falta de empatia, de alteridade e de tolerância, sobretudo, quando se trata da opinião alheia. A interação com o diferente está cada vez mais complexa. Composto o problema, as pessoas, frequentemente, não falam o que realmente pensam.

O Inner Game é o jogo interior contra os nossos medos, as nossas angústias, as nossas inseguranças. Quem tem o domínio desse método tem a arte da concentração. A filosofia Inner Game nos ensina a estarmos plenos e inteiros nas ações. A termos uma mente consciente dos objetivos, um coração cheio para entregar-se aos desafios e as mãos ocupadas para concretizar os passos. Aos termos, também, consciência de nossa solidão interior, aprendemos a

amar as nossas escolhas, a honrar as nossas travessias da vida, a contemplar o momento presente e a estarmos preparados para o porvir.

A metodologia Inner Game, portanto, explora o infinito potencial que percorre nosso corpo. É dessa força imanente, a partir da reconexão com o eu interior, que nasce a vontade de elevar-se para uma consciência integrada.

Encontrar a liberdade é encontrar a chave para acessar a nossa solidão interior. E amá-la. Ser livre é amar essa solidão interior, aquela que somente a alma conhece. Sem abraçar-se em angústias, medos e inseguranças. Inner Game nos ensina a ser tudo que nós somos, a assumirmos a diligência de nossas vidas, a sermos pilotos de nossa existência. 🚀



ERICK BARCELOS





LIDERANÇA HUMANIZADA! A CHAVE PARA O ENGAJAMENTO

Já tem um tempo que é percebida a necessidade de uma mudança profunda na cultura de liderança, com um olhar mais humanizado para os colaboradores, dando um pouco mais de equilíbrio entre a vida pessoal e profissional.

O estilo comando/controle que imperou durante muito tempo nas empresas, mais evidenciado no setor industrial onde a produção é mandatória, hoje não tem espaço em mais nenhum segmento. Mesmo assim ainda são encontrados muitos líderes que enxergam no "manda que pode e obedece quem tem juízo" a única forma de manter a ordem e a produtividade. Os impactos desse modelo são desfavoráveis trazendo consequências como: baixa produtividade, clima tóxico, aumento de acidentes físicos nas áreas operacionais e aumento de absenteísmo, já que temos muitas pessoas que acabam adoecendo por conta do estresse causado no ambiente de trabalho.

Por mais que seja sabido que é uma armadilha se promover para a liderança o melhor executor (melhor vendedor vira o gerente de vendas, melhor técnico vira o supervisor operacional etc), ainda se continua usando esse tipo de premissa para reconhecimento do bom serviço prestado. Porém, na maioria das vezes em que isso acontece, temos duas consequências: perde-se o melhor especialista e ganha-se um gestor ineficaz. Nesses casos é muito comum termos gestores centralizadores, inseguros e que acabam ficando frustrados e que acabam saindo ou sendo demitidos.

A liderança de hoje (liderança 4.0), principalmente no mundo pós pandemia, precisa considerar melhor o ser humano

integral, com vida pessoal, problemas familiares, sonhos próprios e escolhas individuais, além da consolidação das novas tecnologias como ferramentas de trabalho (robótica, inteligência artificial, tecnologias cognitivas, internet das coisas, computação quântica e nanotecnologia).

A liderança Humanizada não pode ser confundida com o líder permissivo, bonzinho, omissivo ou passivo. O conceito de humanização precisa iniciar do próprio líder que através do autoconhecimento e maturidade sabe reconhecer suas vulnerabilidades e ter consciência que não precisa saber de tudo. Mas tem que saber quem sabe!

O líder humanizado tem competência genuínas de gestão, de gostar de lidar com pessoas, foca na melhoria contínua, está aberto a se desprender de antigos paradigmas e que busca conseguir os resultados através das pessoas e não apesar delas.

Construa a confiança

As melhores equipes com maior engajamento são aquelas em que existe a confiança como valor. O gestor confia na equipe, a equipe confia no gestor, formando um time forte, onde se busca a complementaridade e não a unanimidade.

Trabalhe com fatos e dados

O uso de mapeamentos comportamentais, em conjunto com os indicadores de resultado, trazem informações profundas que auxiliam e aceleram a compreensão sobre as pessoas.

Como seres humanos temos uma forma distorcida de tratar o outro como gostaria de ser tratado, de motivar o outro com o que me

Conecte-se

motiva e isso não funciona! Preciso entender o que o meu colaborador precisa, os sonhos e anseios, o propósito de cada um.

Pessoas felizes são motivadas e pessoas motivadas são pessoas produtivas. Temos uma oportunidade de reaprender a nos conectar, olhar mais no olho do que na tela ou monitor, perguntar para uma pessoa se está tudo bem e estar preparado para ouvir a resposta. Entender o momento de cada um, trazendo equilíbrio de vida pessoal e profissional. Não dá para separar uma coisa da outra, por mais que tentemos.

Finalizo com a reflexão do Prof Luciano Meira que diz: "Não sonho com um capitalismo humanizado. Sonho com um humanismo capitalizado, em que o desenvolvimento das pessoas deixará de ser considerado um meio para a obtenção de resultados econômicos e passará a ser visto como um fim em si mesmo."



MÔNICA HEYMANN

I SELL EXPERIENCE



Darteles

NÃO É APENAS MOMENTO,
é uma experiência!



darteles.com.br



55 71 99317-6020



@GaleriaDarteles



EMPREENDEDORISMO E SAÚDE

Na era da economia do conhecimento, que inaugurou um novo modelo de produção neste início de século, o empreendedorismo se coloca como elemento essencial aos profissionais da saúde.

Sabemos que há dois consensos na área da saúde que dizem que, primeiro, para resolver os problemas médicos da população, a melhor alternativa é a atenção primária, no sentido de prevenir doenças e desafogar o sistema público.

O outro consenso é o de que o atendimento de média e alta complexidade deve ser realizado sempre o mais próximo possível do cidadão, garantindo-se a oferta do serviço médico com qualidade e custo viável.

Nesse cenário, o empreendedorismo aplicado à área médica tem muito a contribuir para alcançarmos um atendimento preventivo, eficaz e que vença os desafios encontrados pelo serviço público e privado.

Impossível não falar sobre a telemedicina, por exemplo, por ser a ferramenta que, atualmente, melhor materializa a união entre saúde

Através da justa decisão do Conselho Federal de Medicina, que liberou a prática do telediagnóstico seguindo normas e orientações das associações médicas para o atendimento seguro da população, a inovação – fruto do empreendedorismo – salvou vidas, permitindo o diagnóstico rápido e remoto de pacientes doentes, beneficiando especialmente aqueles que vivem longe de hospitais ou de outros prestadores de cuidados médicos.

Costumo dizer que todo médico, na qualidade de profissional liberal, possui uma veia empreendedora, visto que a nossa profissão exige a capacidade de autogestão da nossa parte para podermos conciliar a administração das nossas carreiras, a condução de pesquisas e a atualização dos estudos.

O empreendedorismo deve ser visto sempre como um aditivo ao exercício da saúde pública e elemento indispensável para sucesso da carreira médica. 📱



CEZAR LEITE

ÁGUA VIVA KANGEN

TENHA EM SUA CASA UMA FONTE
DE ÁGUA PURA!

UMA SAÚDE MELHOR COMEÇA
COM UMA ÁGUA MELHOR:



ALCALINA
HIDROGENADA
ANTIOXIDANTE
MICRO-CLUSTER

 @aguavivakangen

 (71) 9 9139-7546 / (71) 9 9666-9543

www.aguavivakangenbrasil.com

RETOMADA DO MERCADO DE EVENTOS SOCIAIS



Tempos de desafios e mudanças. E notório que a pandemia causada pelo Covid 19 alterou nossa vida em todos os aspectos. Tivemos que parar. Sim, paramos com nossas empresas, com nosso sentido de produtividade, com nossas vidas sociais. São tantos reflexos causados por essa quarentena que somente a longo prazo, saberemos de fato, todos os resultados. Por enquanto conseguimos enxergar os impactos causados na economia e na saúde psicológica de tantas pessoas. Porém, nem tudo foi negativo. Tivemos a oportunidade de parar para cuidarmos uns dos outros. Parar para investirmos tempo naqueles que amamos. Parar para refletirmos no que realmente é essencial em nossa vida. Parar em busca do autoconhecimento. Nunca se fez tão verdadeiro o conceito de que é no momento da crise que surgem as melhores oportunidades.

Como empreendedores paramos para avaliar o nosso mercado. Identificamos nossas fragilidades e descobrimos novas diretrizes. Toda mudança gera desconforto, mas também abre novos caminhos. Nosso mercado de eventos sociais foi um dos mais afetados. Seguimos todo o processo apontado pela OMS e Ministério da Saúde e fomos inseridos em uma das últimas etapas da retomada. Enquanto isso, assistimos empresas que não conseguiram se sustentar economicamente e outras que tentam se equilibrar entre os

desafios financeiros e as mudanças de comportamento do próprio consumidor. Entramos de cabeça no meio digital. Tudo passou a ser virtual. A média de tempo que o brasileiro gasta online quase dobrou. E a pergunta que não quer calar é - estamos preparados para esse novo normal?

Bom, é melhor seguirmos com fé! O que percebemos diante de tantas incertezas e que fomos obrigados a nos mover. Passamos de um "boom" de lives sobre ferramentas de aperfeiçoamento digital, a prática de mecanismos que permitissem a nossa retomada o mais breve possível. Foi um tempo de estudo, de busca por conhecimento de protocolos de segurança para nossa área. Identificamos que nossos clientes passaram a se abrir para eventos mais intimistas que enfatizam o real sentido de celebrar os momentos da vida. Diante deste novo cenário que proíbe as aglomerações de pessoas e o novo comportamento do nosso público, o mercado se adaptou. O que vimos foram fornecedores, de todos os segmentos do mercado, se adaptarem a todos esses protocolos de segurança, visando a entrega dos eventos com o mesmo padrão de qualidade.

As mudanças começaram no ambiente diário de trabalho. Desde o atendimento online, transformando nossas reuniões presenciais em uma experiência virtual, com foco no desafio de gerar impacto e interesse, sem a costureira proximidade. Nossos escritórios foram adaptados ao atendimento exclusivo, uso de álcool em gel e sistema de ventilação. As linhas de produção dos buffets, por exemplo, reduziram escalas de trabalho, iniciaram delibers, degustações com número restrito de pessoas.

Para os eventos em si, percebemos a redução no número de convidados, uso de máscaras, totens com álcool em gel, divisão de portaria (separação para entrada e saída de pessoas), distanciamento de mesas e cadeiras, tapetes sanitizantes, uso exclusivo de microfones, música ambiente e restrições para pista de dança, serviço de porções individualizadas pelos buffets (serviço a la carte), higienização permanente dos toalhetes. Esses foram apenas alguns dos protocolos de segurança elaborados para implementação, após a liberação dos eventos.

Como dito anteriormente, muito além de todos esses protocolos de segurança, nosso maior desafio tem sido a mudança de comportamento do nosso público. A intensa reflexão causada por toda essa pandemia, mudou a forma de consumir a experiência de celebrar. Vimos uma intensa procura por eventos mais exclusivos como microwedding, elopement wedding, mini wedding. Celebrações realizadas muitas vezes em casa, enfatizando ainda mais o incentivo a busca pelo relacionamento pessoal, direto e íntimo. Como empreendedores desse mercado, nossa capacidade de se adaptar a essa nova tendência é o que incentivava a retomada dos eventos e permitirá a sobrevivência nesse novo mercado.

Nosso comportamento precisava acompanhar a nova maneira de consumir dos nossos clientes. Garantir que temos total condições de executar os eventos com todos os protocolos de segurança é o mínimo. Além de aprender e treinar nossa equipe para executá-los com qualidade, teremos que expandir nossa atuação com foco na experiência. Reduzir o número de convidados e focar em eventos mais intimistas não significa minimizar a importância da celebração, mesmo que com o impacto no nosso faturamento. Temos o desafio de equilibrar o estímulo a retomada dos eventos e nossa gestão financeira. E apostar no aumento dos eventos reduzidos com a consciência de que o equilíbrio financeiro só vira com o tempo, a medida que as pessoas se sentirem seguras para festejar.

Empreender é inovar, se adaptar e romper com as limitações. Em menos de um ano aprendemos novos procedimentos, novas formas de gestão do nosso negócio. Isso porque não esquecemos o que o antigo sempre nos trouxe; um bom atendimento ao cliente! No antigo ou no novo normal essa sempre será a chave para o sucesso de qualquer empreendimento! 🍷



KARINA MATOS

SÓCIA DO KAZA K EVENTOS - ASSESSORIA E CERIMONIAL

"Un nom pour un Oni"
CYMBELINE
PARIS




Un Rêve

MODA FESTA & NOVAS

ENDEREÇO: Av. Paulo VI -1794, Pituba, Salvador- BA /CEP:41810-001

FONES COMERCIAIS: (71) 3203-65624 - WHATAPP (71) 999250575

REDES SOCIAIS: @unrevecymbeline



unreve_cymbeline



Un Rêve Multimarcas

E-MAIL: cymbelinesalvador@globo.com

SITE: www.unreve.com.br

QUANTO CUSTA TER SUA MARCA PROIBIDA DE ATUAR NO MERCADO?

Um levantamento recente realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), indicou que três em cada quatro pequenos negócios no Brasil têm um nome fantasia. A pesquisa "Registro da Marca nos Pequenos Negócios" foi realizada com mais de quatro mil empresários e apontou que grande parte das pequenas empresas tem um logotipo próprio. No entanto, a pesquisa tem resultados preocupantes:

- ✓ 84% das microempresas (ME) utiliza nome fantasia.
- ✓ 68% dos microempreendedores individuais (MEI) também adotam nome fantasia.
- ✓ 83% das Empresas de Pequeno Porte (EPP) seguem a mesma prática.
- ✓ 59% das empresas entrevistadas trabalham com um logotipo próprio.
- ✓ Apenas 34% dos entrevistados buscou informações sobre o registro da própria marca.
- ✓ Destes, 81% ainda não fizeram seus pedidos de regularização do uso da marca.
- ✓ O motivo: nunca precisaram (52%); nunca pensaram nisso (37%); não sabiam que precisava registrar (25%); não sabem como fazer (24%); os custos do INPI são altos (14%), entre outros.
- ✓ E somente 19% dos pequenos negócios procuraram registrar sua marca.

O que isso significa? Em outras palavras, que muitos empreendedores podem perder o investimento de toda uma vida. Não é exagero! Além de proteger a identidade da empresa no mercado, este registro representa segurança financeira para empresas de todos os portes, principalmente pequenos negócios.



Não suma do mercado

Imagine este cenário: depois de escolher o nome com cuidado, investir em comunicação, fachada e tudo mais que poderia divulgar o seu negócio, você recebe uma notificação informando que sua marca está proibida de atuar no mercado. Parece um pesadelo, mas essa é a realidade de muitas empresas que desapareceram porque não investiram neste registro.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 60% das empresas fecham as portas nos primeiros cinco anos de atuação e um dos motivos está justamente no impedimento legal do uso. Basta existir uma empresa com nome igual ou semelhante para ter sua marca proibida de atuar no mercado. As perdas financeiras muitas vezes são incalculáveis e podem levar ao encerramento definitivo das atividades do seu negócio.

Além do risco de ser impedido de utilizar a própria marca, você pode ainda ser processado por uso indevido e ter de pagar uma indenização. Acredite, isso não tem preço. Registrar sua marca é investimento!

Não corra este risco

Obter a exclusividade da sua marca é a melhor forma de proteger o seu negócio. Se você já é um empresário, possui uma marca e não cuidou do registro dela ainda; ou se ainda está planejando o seu futuro negócio e quer assegurar a sua marca e o seu investimento, a VILAGE tem profissionais especializados para orientá-lo no que for preciso. 📞



LAÊMIA GONDIM
DIRETORA REGIONAL VILAGE MARCAS E PATENTES



**NA JR DIESEL
TEMOS PEÇAS
PARA SEU
CAMINHÃO DE**

A À Z



contato@jrdiesel.com.br
www.jrdiesel.com.br

(11) 3298-6000

R. Santa Erotildes, 95
Vila dos Remédios, Osasco - SP



Tudo
QUE O EMPRESÁRIO
PRECISA, ENCONTRA NA
Reis Representações

Comércio de
Confecções



Comércio de
Alimentos



Programa de Segurança
Fiscal Digital



Readequação tributária
do IPTU



Programa Ecológico e
Eficiência Elétrica

Consulte os serviços

 gruporeis-brasil.com.br

 11 9 9127-9704
71 9 9813-0488
92 9 9120-0708

 @gruporeisoficial