enario enario noresarial



Visão estratégica a longo prazo

Reporte de ações: primeiros 5 meses da nova diretoria

Páginas 2, 3 e 4

ACI realiza 27° Fórum da Qualidade e Gestão de Pessoas

Páginas 8 e 9



A ACI Montenegro/Pareci Novo é uma entidade sem fins lucrativos que acredita e incentiva o desenvolvimento coletivo. Para realizar seus projetos, iniciativas e programas, a ACI conta com o patrocinio das seguintes empresas:

REALIZAÇÃO



























Palavra do presidente

Quando assumimos a entidade, o fizemos com o compromisso de trabalhar pelo desenvolvimento da nossa região. Nossas ações, no primeiro semestre e já neste que se inicia, foram pautadas nesta direção.

Trouxemos palestrantes, realizamos cursos, Cafés com Associados, Happy Hour de Negócios, nos envolvemos em projetos como o Polo da Química, onde passaremos a ter uma cadeira, com o Pólo Aeroviário de Montenegro, que estamos desenvolvendo com a Administração Municipal e empresários da região e, inclusive, com o Natal, que este ano, em parceria com o Sindilojas e a Prefeitura Municipal, passará a ter uma área reservada para as entidades.

Outro compromisso que assumimos foi o de trazer de volta a ExpoACI, ainda maior, e atingimos. De 19 a 22 de outubro, teremos a maior ExpoACI que já fizemos: mais área, mais expositores, mais eventos e uma praça de alimentação muito maior, além de uma parceria com a EMATER, que trará produtores rurais para a comercialização de seus produtos junto à feira.

Neste momento, só tenho a agradecer a nossa diretoria e nossa equipe, que comprou a ideia e vem trabalhando de forma incansável, para atender as demandas e os desejos de nossos associados.

Agora, nos viramos para um novo momento, o da eleição. Presidente, Governador, Deputados e Senadores, que teremos que escolher. Precisamos analisar, de forma efetiva, quem realmente está alinhado com o desenvolvimento da nossa região e do nosso país. Quem está comprometido com um modelo de gestão, com a redução da cadeia de impostos e com a manutenção e avanço das reformas. É um momento em que a economia fica sensível, quando precisamos ser assertivos para que, principalmente, a economia e o desenvolvimento não sejam afetados.

Assertivos, também temos que ser, quando falamos da sucessão em nossas empresas. Nesta edição da revista, estaremos abordando o assunto. Uma sucessão planejada e bem realizada vai garantir a continuidade e perpetuidade dos nossos negócios. Por isto que, neste momento, devemos ter muito cuidado e, até mesmo, pensar na contratação de um especialista, para facilitar este processo.

Boa leitura!



João Batista Dias Presidente da ACI Montenegro/Pareci Novo

Nova Diretoria da ACI já executa renovação prometida

Durante sua posse, no mês de março, o atual presidente da Associação, João Batista Dias, deixou claras as intenções em sua gestão.

Desde então, os dirigentes da ACI Montenegro/Pareci Novo vêm atuando com foco na maior aproximação da entidade com empresas, lideranças e comunidade, bem como no desenvolvimento econômico da região, por meio de incentivos às empresas e promovendo discussões saudáveis para melhor qualificação profissional. Reunimos as principais ações da ACI Montenegro/Pareci Novo nos primeiros cinco meses da gestão 2022. Acompanhe:

Março

- Visita do deputado Dalciso Oliveira e Vice-Presidente da FIERGS, Celso Theisen em nossa sede, para debater o cenário da indústria gaúcha. Foi enfatizada a parceria da Associação na construção de políticas públicas que incentivem o empreendedorismo e visem o progresso.
- O primeiro Café com Associado do ano recebeu o Secretário de Desenvolvimento Econômico do Estado, Sr. Edson Brum e teve, como tema, o novo Fundopem (Fundo Operação Empresa do Estado do Rio Grande do Sul), que visa entregar benefícios fiscais para empresas que queiram se instalar ou expandir os negócios.
- Visita do nosso Presidente à FACCAT, quando foi ministrada palestra para alunos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis, Turismo e Gestão Comercial sobre "Projeto Eco Pila: aspectos econômicos, sociais e ambientais em evidência".



EXPEDIENTE

Este informativo é uma publicação de: ACI Montenegro/Pareci Novo Rua Ramiro Barcelos, 1700, 2º andar, Montenegro/RS - Brasil - (51) 3057,4344 acimontenegro@acimontenegro.org.br Projeto gráfico e Redação: Gaboo Digital

Jornalista Responsável: Karine Bulgarelli (Gaboo Digital)

Impressão: Gráfica Grafocem

Tiragem: 00 exemplares



Abril

- Foi apresentado o Projeto Eco Pila via videoconferência, para alunos do curso de Gestão Ambiental, disciplina de Tópicos Especiais em Gestão Ambiental, do Instituto Federal de Santa Catarina - Câmpus Garopaba/SC.
- Reunião com o diretor de APL do Estado, Leonardo Marmitt, da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado (SEDEC), para melhor compreender e gerenciar processos de APL (Arranjo Produtivo Local), já pensando no desenvolvimento do Polo da Química e de outras empresas, através de aberturas de APLs.
- A convite da ACI de Bom Princípio, a Associação participou de reunião-almoço com o Deputado Federal Marcel van Hattem. A ACI apresentou demandas da região, além da atualização do andamento de diversas reformas e planos para o futuro.
- Realização de visita e reunião com o prefeito de Pareci Novo, Alexandre Barth e a Secretária de Planejamento e Desenvolvimento Econômico deste município, Juliana Arnhold, com o objetivo de reforçar a parceria.
- Participação de reunião na Câmara de Vereadores de Pareci Novo, com o intuito de aproximação à comunidade empresarial local.
- Apresentação do Projeto Eco Pila no Instituto Federal de Santa Catarina - Câmpus Garopaba/SC para as turmas da graduação em Gestão Ambiental.
- A Associação recebeu a visita de Sidnei Alves dos Anjos, representante do COFIP - Comitê de Fomento Industrial do Polo RS, em reunião, para promover aproximação e discussão de futuros projetos que busquem desenvolver a região e o Polo da Química.



Maio

- Presença da ACI no "Tá na mesa", da FEDERASUL, um dos eventos anuais mais tradicionais, que reúne mais de 10 mil pessoas. É um ponto de encontro de empresários do estado, para discussão de ideias, tendências, ações e projetos voltados ao desenvolvimento econômico, político e social do estado e país.
- Presença da ACI no South Summit POA, evento que promove jornada de conexóes entre startups e empresas, com palestras, espaço para expositores e network.
- Foi fomentada, pela Associação, reunião de benchmark com a Prefeitura de Dois Irmãos/RS, com o objetivo de conhecer o funcionamento do "Natal dos Anjos" e obter um modelo para nossa cidade.
- ACI reuniu-se com a Prefeitura Municipal de Montenegro para melhor discutir a Lei de acessibilidade de prédios, proposta na Câmara de Vereadores (2019). O presidente da Associação, solicitou revisão das diretrizes, que afetam empresários locais que possuem negócios em prédios antigos.

- SOUTH SUMMIT

 BRAZIO

 BRAZIO
 - Foi realizada uma primeira aproximação com a cidade de Brochier, através de visita da Associação à prefeitura desta cidade.
 - A ACI realizou reunião com membros do Sebrae RS, das regionais Vale do Sinos, do Caí e Paranhana, para tratar de futura parceria no desenvolvimento de projetos dos associados.
 - Participação da cerimônia de posse do Conselho da Comunidade, cujo objetivo é fiscalizar o cumprimento das penas e auxiliar na ressocialização dos apenados, para que sejam sanadas junto ao Ministério Público e à Justiça.

Junho

- Palestra na Escola SESI de Ensino Médio Heitor José Müller – Montenegro, com o objetivo de abordar o tema "empreendedorismo e carreira".
- Palestra para colaboradores da Unimed Vale do Caí, sobre o Projeto Eco Pila.
- Palestra sobre Projeto Eco Pila aos associados da ACIS Caí, em São Sebastião do Caí.
- Reunião na Câmara de Vereadores de Montenegro para discutir a possível realização de uma Feira Afroempreendedora no município, que receberá apoio da Associação.
- A sede da nossa Associação recebeu a visita de representantes da CICS (Câmara da Indústria, Comércio e Serviços) de Portão, para falar sobre gestão

da entidade e Projeto Eco Pila.

 Reunião na Corregedoria do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul, com o objetivo de tratar questões referentes à agilidade dos processos na jurisdição do Fórum de Montenegro.





Julho

- O presidente reuniu-se com a Secretária Municipal de Educação e Cultura (SMEC), Cíglia da Silveira e Riviane Buhler, Assessora Especial, para discutir sobre a necessidade do melhor preparo dos alunos para o mercado de trabalho, enfatizando a importância da qualificação e desenvolvimento para um futuro profissional mais promissor.
- Associação recebe visita de integrantes da CIC (Câmara de Indústria, Comércio, Serviços e Agropecuária) de São Marcos, quando foi apresentada a entidade e o Projeto Eco Pila.
- Visita realizada na empresa JBS, para apresentar os projetos e, assim, estreitar relações com a empresa.
- Visita a empresa Polo Films, quando foi apresentado o Projeto Eco Pila.



Conhecimento em clima de descontração nas edições do Happy Hour de Negócios

Com o objetivo de reunir os associados para a troca de conhecimento e aprendizado, passamos a realizar, através do POC, eventos em horário pós-laboral, o "Happy Hour de Negócios".

A intenção é que os associados e convidados participantes realizem encontros construtivos, num agradável clima de partilha. O cenário, nas duas edições já realizadas em 2022, tem sido nos espaços de nossos associados e os custos envolvem, além da estrutura, comes e bebes.

A primeira edição do evento ocorreu no dia 29 de junho, no Segundo Turno. Teve a condução do empresário e Vice-Presidente de Indústria

Comércio e Prestação de Serviços da Associação, Fabrício Coitinho, com o tema "Liderança".

No dia 27 de julho foi a vez de falar sobre "Advocacia preventiva nas empresas", no Complexo Soma, com as advogadas Fernanda Kerber e Eduarda Vogel, sócias do Escritório de Advocacia Kerber & Vogel.

O Happy Hour de Negócios tem atraído excelente adesão dos associados e convidados.

Acompanhe as próximas datas em nossa agenda de eventos e participe também!







- 51 99750-4719
- 51 3632-2564
- @dnafloricultura
- Flores e presentes para todos os momentos!
- Rua Santos Dumont 1230, Centro-Montenegro RS



Curso ensinou estratégias de vendas para empreendedores

"Físico ou Digital: Estratégias para sua empresa crescer". Este foi o tema do curso que a ACI trouxe, através do POC, para associados e não associados, com o objetivo de promover mais uma qualificação àqueles que almejam o crescimento pessoal e profissional em seus negócios.

Com a carga horária de 30 horas, a capacitação iniciou no dia 26 de maio e encerrou no dia 5 de julho. Foram dez encontros cheios de conteúdo e trocas de experiências, com duas aulas semanais, no auditório Heitor José Müller. Participaram 30 pessoas, atuantes nos mais variados setores.

Os temas abordados abrangeram desde conceitos de vendas, como estratégias pelas redes sociais, relacionamento, fidelização, atendimento, até a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Ainda, houve uma aula bônus de fotografia para Instagram.

As ministrantes que conduziram este importante tema foram Caroline Krahl, proprietária da loja



Amorá e especialista em Gestão de Varejo e as advogadas sócias da empresa Agora LGPD, Lisandra Soletti Popiolek e Ana Fernanda Tarrago.

Vejam o que elas têm a dizer sobre o curso e fiquem atentos, pois em breve, haverá novas turmas!

"Tudo é venda e negócios não sobrevivem sem uma estratégia estruturada"

Por Caroline Krahl

"A venda deve estar alicerçada aos valores da marca e transbordar nos funcionários a cada conversa com o cliente, a cada apresentação do produto. Todos devem estar respirando o DNA da empresa, para trazer verdade e conectar o cliente com isso. Empresas focadas somente em vender não têm consciência da importância de criar um relacionamento e, para se relacionar, é essencial definir o público certo. Trazer para o funil de vendas um público que tenha consciência do que a empresa

faz. E isso vai muito além do produto que você entrega.

Para isso fizemos, nas aulas, exercícios de alinhamento de propósito, definição de público alvo e de quem somos enquanto empresa.

Desejo que todos coloquem em prática esses conceitos, para atrair resultados o quanto antes. Foi muito bom viver esses encontros com pessoas que querem aprender, empreender e melhorar. Venda é algo desafiador e nunca sabemos do amanhá. Depois da pandemia tomamos um susto e entendemos melhor que precisamos estar atentos pois, mesmo os negócios mais sólidos, estremeceram. Sabemos que nosso maior ativo, depois dos funcionários, são os clientes, pois a decisão da compra, do volume e periodicidade estão em suas mãos. Por isso, temos que dar o nosso melhor para conseguirmos identificar as necessidades deles e entrarmos com a solução".

"A LGPD pode tornar o time de vendas ainda mais produtivo"

Por Lisandra Soletti Popiolek e Ana Fernanda Tarrago

"Todas as empresas precisam se adequar à Lei Geral de Proteção de Dados Brasileira (LGPD). Por isso, treinamentos com os colaboradores e alinhamentos com times de marketing/vendas, podem alterar posturas no seu processo de coleta de dados de clientes e gestão dessas informações. A lei não impede interações espontâneas entre uma empresa (e seus vendedores) com os usuários, apenas adequa.

Mostramos no curso que, a coleta de dados realizada de forma adequada, pode impactar no volume de oportunidades. O time de vendas, por exemplo, receberá apenas os contatos de pessoas predispostas a ter um relacionamento com a empresa. E as consequências disso são uma maior produtividade e o aumento na taxa de conversão de uma oportunidade para venda online. Em paralelo, as pessoas vão valorizar ainda sua empresa se você construir um relacionamento adequado ao longo da jornada de compra, pois sabem que você preza pela qualidade da informação e transparência no uso dos dados.

Por fim, explicamos que, estando em dia com a LGPD, os empreendedores podem implementar excelentes práticas de vendas, focadas na personalização. A pessoa pode desenvolver discursos de vendas (na abordagem, na negociação e fechamento) que sejam contextualizados e, em conso-

nância com a LGPD, melhorar relacionamentos por email e telefone e até WhatsApp.

Apesar da LGPD possuir um processo de adequação complexo, pode trazer resultados positivos para os times de vendas, que aprendem a desenvolver e otimizar estratégias dentro do novo cenário de regulamentação.

O segredo está em focar não apenas na adequação à norma, mas principalmente na adequação do mindset: foquem em estabelecer relações mais transparentes, significativas e verdadeiras com aqueles que têm interesse no seu produto ou serviço. Todos nessa relação sairão ganhando".

Plano sucessório de empresa familiar: visão estratégica a longo prazo

Pensar na sucessão de sua empresa é muito importante, quando o assunto é a longevidade do negócio. No cenário de empresas familiares, aquelas que sobrevivem mais tempo no mercado, são as que têm um plano sucessório organizado. Estruturar a sucessão desde cedo, é definir as melhores estratégias que vão proporcionar os rumos do seu patrimônio e quem ocupará a gestão a cada ciclo.

Segundo as advogadas montenegrinas especialistas neste processo, Fernanda Kerber e Eduarda Vogel, sócias do Escritório de Advocacia Kerber & Vogel, o planejamento sucessório tem como principal objetivo fazer a escolha do sucessor de forma fundamentada e transparente, a partir de um processo que envolve a seleção, preparação e a transição do profissional – não necessariamente um herdeiro ou outro familiar do fundador – que ficará responsável pela empresa no futuro. "A falta de um plano de sucessão elaborado com a devida antecedência, pode resultar na escolha de um sucessor motivada exclusivamente em preferências pessoais, delegando-se o cargo a quem não está totalmente qualificado para ele, acarretando a queda na qualidade da gestão", destacam.

Em Montenegro, existem empresas tradicionais que se mantiveram firmes ao longo dos anos. Vamos conhecer um pouco da história de alguns associados, que vem pensando com estratégia e mestria a sua permanência no mercado.



Como iniciar um plano de sucessão da sua empresa familiar?

Se você deseja garantir a continuidade da sua empresa ao longo dos anos, é essencial que o planejamento sucessório seja feito a longo prazo, ultrapassando a visão estratégica de 2 a 5 anos, como habitualmente é realizado.

Conforme Fernanda e Eduarda, o plano de sucessão é importante por inúmeros motivos, mas o principal deles é a redução dos riscos que envolvem a escolha do profissional que ficará responsável pela futura gestão da empresa.

"O momento de transição dos cargos de liderança pode ser perigoso principalmente para a empresa familiar, porque a temporária ausência do fundador gera um vácuo de poder e de referência dentro da organização, culminando na insegurança dos colaboradores e na instabilidade nas relações contratuais com fornecedores e distribuidores", destacam.

Definir bem o plano de sucessão pode minimizar impactos negativos, assegurando a sustentabilidade da empresa, dos funcionários e da família. Por este motivo, muitas empresas recorrem a profissionais especializados neste tema.

Listamos algumas sugestões de como já iniciar:

• Importante que este planejamento seja feito

quando ainda há a presença do fundador, pois ele possui o conhecimento da empresa que construiu.

- Caso a empresa continue com gestão familiar, é importante que a segunda geração já esteja atuando na empresa. Com uma vivência consolidada, o sucessor obtém maior conhecimento do negócio e dos valores, além de maior clareza sobre a sua carreira.
- Analise esse ponto: o preparo do (a) sucessor (a) é fundamental e vai desde o vínculo com os valores da empresa até as qualificações técnicas necessárias.
- Se for mais de um (a) sucessor (a), é necessário dividir claramente as funções vinculadas aos cargos.

Fernanda e Eduarda reforçam que a realização do plano sucessório na empresa familiar tende a aumentar as chances de escolha do profissional mais indicado para o cargo, proporcionando uma transição segura no comando dos negócios e transmitindo aos funcionários a confiança de que a empresa pauta suas escolhas em dados técnicos e não apenas motivada por vínculos familiares. "Enfim, traz inúmeros benefícios para a empresa e facilita esse processo, naturalmente difícil, para quem entra e para quem sai", encerram.

Busca por planos de sucessão aumenta após pandemia

No Brasil, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e Sebrae, aproximadamente 90% das empresas brasileiras são familiares. Entretanto, uma recente pesquisa realizada pela Price Water House Cooper (PwC), indicou que 54% das empresas familiares brasileiras não têm plano de sucessão em vigor, revelando que 75% delas encerram suas atividades depois da sucessão por herdeiros (as) dos gestores.

Um dado positivo é que a percepção de valor da sucessão aumentou após a pandemia. De 74%, baixou para os 54% as empresas familiares sem um plano de sucessão. Claramente as empresas sentiram a necessidade de estruturar um planejamento sucessório organizado, a fim de garantir a continuidade e sustentabilidade dos negócios da família.

Pilger: grupo empresarial tem mais de meio século de existência

O Grupo de Empresas Pilger tem 56 anos de atuação no segmento de pecuária e possui alicerce forte na cidade e região. A empresária Luana Fetzner Pilger é sócia proprietária no Grupo de Empresas Pilger juntamente com seu pai, Lairton Érci Pilger. Ela está há 15 anos à frente na Pilger Pet Shop, segmento que já tem 22 anos e atua com cuidados de animais de estimação e venda de artigos, ração e medicamentos para os pets.

A sucessão no segmento de pet shop, para Luana, ocorreu de forma orgânica. A empresária conta que já trabalhava na pet shop no contraturno da escola. "Quando me formei no ensino médio assumi a gerência e naturalmente meu



pai foi se "ausentando". Sempre me deixou muito livre para fazer de acordo com o que eu acreditava que fosse o melhor", conta.

Luana acredita no sucesso de empresas que preparam sucessores. "Percebo que a naturalidade do processo também é importante, tanto para o pai quanto para o filho. Ambos estarão encarando uma nova etapa em suas vidas, um de desacelerar e outro, de assumir mais responsabilidades. Adoro essa frase e, para mim, ela se encaixa na sucessão: a palavra ensina, o exemplo arrasta! O empreendedor precisa certamente de muito conhecimento técnico, mas nada melhor do que modelar o teu próprio pai e aprender diariamente com o seu sucesso", explica Luana.



Farmácias Mottin atua em Montenegro desde o século XIX



longe uma sucessão organizada pode levar uma

empresa familiar. Está presente no mercado mon-

tenegrino desde 1895 e se mantém, com uma base

O atual Gerente Geral, Juliano Machado Mottin,

está na empresa da família desde 1996. Ele conta

que a estrutura atual envolve três irmãos sócios,

que formam um conselho responsável por traçar

as estratégias da empresa, sendo ele o responsável

pelas execuções.

A sucessão vem sendo um processo que Juliano considera natural em uma empresa familiar. A diferenciação entre família e empresa foi um dos aprendizados que receberam, ao longo dos anos, com o suporte de consultorias. "Aprendemos a fazer as reuniões de família com o objetivo de confraternizar e também aquelas reuniões de sócios, quando aprendemos a trabalhar. Cada reunião tem uma dinâmica diferente", destaca.



terá mais desempenho na parte administrativa,

não importando se é o pai, o filho ou o grau fa-

miliar", encerra.

FARKACIA PROFIDENCIA

Para o empresário, o objetivo principal de uma empresa é tornar o negócio rentável e saudável tanto monetária como socialmente. Ele acredita que, para empresas não familiares, o processo de sucessão ocorre de forma natural apenas se a empresa for saudável. "Em uma empresa familiar isto ocorre naturalmente. A chave para o sucesso das empresas familiares é justamente aprender a diferenciar os negócios da questão familiar. Saber até onde vão as ligações familiares dentro da empresa",

Gestão de

Saúde Ocupacional Unimed

Sua empresa merece este cuidado.

Deixe a Unimed cuidar do eSocial da sua empresa. Sem atrasos e sem multas.



Ligue agende (51) 3649-8940 / 3649-8946 uma visita:

ACI realiza 27º Fórum da Qualidade e Gestão de Pessoas

Após realizarmos com sucesso a primeira edição online em 2021, realizamos, no último dia 10 de agosto, o 27º Fórum da Qualidade e Gestão de Pessoas nas formas presencial e híbrida. Promovido pelo Projeto Oportunidades para Crescer (POC) de nossa ACI, o evento ocorreu no clube Grêmio Gaúcho e reuniu cerca de 200 participantes. Também disponibilizado por um sistema de transmissão online, os participantes que não puderam acompanhar de modo presencial, não deixaram de prestigiar.

Prata da casa: Tanac, com o tema "Renovação e Responsabilidade"

Este ano, tivemos como "prata da casa", a gerente de RH e ESG da empresa Tanac, **Maria Ieda Danoski**, que ministrou palestra sobre "Renovação e Responsabilidade". Com mais de 20 anos de experiência no mercado, Ieda atua na Tanac e Tanagro, com foco em pessoas, melhoria de processos e sustentabilidade.

Ieda realizou, primeiramente, uma abordagem institucional da empresa, através da linha do tempo que mostrou o crescimento da Tanac ao longo de seus 74 anos de história.

Após, destacou os negócios e projetos de sustentabilidade que foram adotados. As ramificações da Tanac, que inicialmente produzia tanino, mas expandiu para taninos voltados para água, animais e segmentos de cavaco e pellets de madeira, são o resultado da consciência ambiental da empresa. As fábricas de cavaco e de pellets de madeira, que ficam em Rio Grande, exportam os produtos, via porto, para países da Ásia (cavaco) e da Europa (pellets).

Ieda também destacou que no ano passado a empresa realizou rebranding, que trouxe muita renovação, não só para a logomarca, existente há mais de 70 anos, mas também cultural, processual e, consequentemente, estrutural.

A Tanac atualmente está presente em aproximadamente 60 países e mantém firme seus alicerces sustentáveis, que trouxeram importantes certificações garantindo às florestas, manejos mais sustentáveis. "Temos essa exper-

tise há mais de 70 anos. Conhecemos muito bem este mercado, o perfil de nosso cliente e o meio ambiente onde vivemos. Não conseguiríamos oferecer soluções sustentáveis sem as certificações", diz Ieda.

Fundaçã

da TANA pelas famil

Desta forma, das práticas de ESG foi desenvolvida uma agenda, com sete temas elencados aos três tipos de responsabilidade (ambiental, social e governança), que direcionam suas ações. São programas que envolvem colaboradores, clientes e a sociedade onde suas unidades estão inseridas, beneficiando pessoas e natureza. "Somos uma empresa que atua no todo. Cada dia é pensado e contribuído com muito carinho, para aquilo que nossos colaboradores, stakeholders e comunidade necessitam, enfatiza.

Tinga falou de "Gestão além da planilha"

Após carreira promissora pelo futebol brasileiro, que rendeu convocação para a seleção brasileira, o empreendedor **Paulo César Tinga** é proprietário de uma das maiores agências de viagens do estado, idealiza e executa projetos sociais importantes pelo país e é investidor de empresas em ramos variados. Em sua palestra, Tinga contou a história de sua vida e as lições, extraídas dos seus desafios e vitórias. Ele compartilhou informações importantes sobre empreendedorismo e carreira. Acompanhe alguns deles:



Tomar decisões é um ato de coragem

Tinga falou sobre a importância das tomadas de decisão e a importância de fazê-las com consciência, pois trazem consequências. Segundo ele, tomamos cerca de 800 decisões por dia, desde o momento em que despertamos. "Cuidem de suas tomadas de decisão, pois elas trazem brindes. Por isso, é preciso coragem para decidir e corajosos também têm medo. Está com medo, vai com medo mesmo. Um ato de coragem, que trouxe para mim um resultado positivo, foi voltar a estudar", conta.

Quem pergunta, acelera

A experiência de vida do empreendedor o fez perceber que quem tem curiosidade, pode encurtar caminhos. Segundo ele, é importante assumir que não se sabe de tudo e questionar, para acelerar a carreira e resultados para si.

Vista a sua camisa

Tinga enfatizou a importância de você vestir a sua própria camisa e não apenas a da empresa, sendo fiel aos próprios sonhos. "Se você for legítimo com seus sonhos, a empresa estará feliz, pois será legítimo com qualquer um. Não é possível ser fiel a um terceiro, antes de ser fiel consigo mesmo", enfatizou Tinga, que contou ter sido fiel a seu sonho de sair da Restinga, melhorar as condições de sua mãe e construir sua família.

Foco na solução

Outro aprendizado que Tinga trouxe foi de focar na solução. Segundo ele, focar no problema o torna maior. Pessoas que apenas reclamam, não estão focadas em resolver seus problemas. "Focando na solução, você já começa a inovar".

Gestão de pessoas

Um dos maiores desafios que Tinga detectou ao visitar as empresas é o de gerir pessoas. Ele destaca que, tudo o que procuramos melhor compreender, buscamos por estarmos distantes do tema. "Conhecemos mais sobre o nosso celular do que sobre a pessoa que trabalha ao nosso lado. Quer atuar melhor com gestão de pessoas? Converse, aproxime-se e conheça-as melhor", disse.

"Se alguém tentar te limitar, é mentira"

Tinga trouxe o exemplo de quando foi tirar carteira de motorista, quando achou praticamente impossível segurar o volante, trocar as marchas, ajustar o espelho, o freio de mão, tudo ao mesmo tempo. "Hoje, compreendo

que podemos sempre mais. Este exemplo do carro só mostra isso. Minha vida está mais intensa agora, do que quando eu jogava futebol. Não podemos nos limitar, podemos fazer muito mais".



"Antes de falarmos de educação, precisamos resolver o básico, que é a fome"

Ao final, Tinga compartilhou seu edificante projeto social itinerante: o "Fome de Aprender". Consiste em um ônibus com um restaurante popular e biblioteca comunitária, que circula pelas regiões. "Todas as vezes que falamos sobre os problemas de nosso país, surge o tema educação. Mas acredito que não se faça educação com a barriga vazia. Antes de falarmos de educação, precisamos resolver o básico, que é a fome", explica.

Além desta iniciativa abordar sobre a importância da nutrição do corpo e da mente, Tinga conta que o projeto é uma forma de retribuir tudo o

que recebeu das pessoas em sua infância. Desde alimento, até dinheiro para comprar passagem de ônibus para poder treinar.

Os insumos do projeto são mantidos por empresas que se solidarizam com esta bela iniciativa. Veja mais sobre o projeto em www.timefomedeaprender.com.br

Essas e outras importantes reflexões foram abordadas pelo ex-jogador, que com seu carisma e generosidade em compartilhar um pouco de sua história, encantou os participantes.



7^a ExpoACI 2022 traz inovações

A maior feira de indústria, comércio e serviços da região, nossa ExpoACI, está com data marcada para 19 a 22 de outubro e vem sendo trabalhada com empenho, trazendo novidades.

O evento não pôde ser realizado nos últimos anos, mas obteve, na edição de 2019, mais de 6 mil visitantes. Este ano, há perspectivas de mais visitações e, por isso, estratégias de melhoria foram pensadas minuciosamente.

Serão, ao todo, cinco ambientes: o tradicional espaço para expositores, parque da agricultura familiar, espaço starters, palco de conteúdo e Fórum de Desenvolvimento e o Food Park (praça de alimentacão).

Acompanhe alguns detalhes:

- Mais de 80 empresas confirmaram participação na feira.
- Preparamos novo espaço, com mais de 1.000m² e ambientes inéditos, que vão além

dos estandes.

- Na praça de alimentação, são 13 empresas confirmadas, além de estrutura para abrigar os visitantes.
- A Feira do Produtor Rural confirmou sua participação.
- Os pequenos também terão distração no Espaço Kids, onde haverá brinquedos variados.
- Durante a feira, não poderíamos deixar de realizar atividades voltadas ao empreendedorismo, através do Fórum do Desenvolvimento Regional.
- Teremos dois dias de "Palco de Conteúdo", com palestrantes da região e de fora também.
- Expositores terão direito a participação na Rodada de Negócios da ExpoACI (14/10/22) e a palestra de instrução para os expositores (09/09/22).

A contagem regressiva para a realização da Expo-ACI 2022 já começou por aqui. Convidamos a todos para, juntos, prestigiarmos a maior feira multissetorial da região.



Aponte a camera do seu celular para o QR Code ao lado e confira todas as novidades da EXPOACI 2022



COPERFAT e Linha de Crédito junto ao Bill às empreses essociedas hé mais de sois meses



5% de descouto 5% de desconto es serviços de instalação de internet pala praza às empresas essociadas e cos eachers mas services. de laucgem à águe. de 24 mases



A Cooperative de Grédito-Sicoob Conflança concede uma linha de ciédito especipara as empresas associadas em situação regular.



A Carry Info concedené 10% de descanto às empreses essociadas no compre de créditos nos serviços do essinatora digital na Portal Assinctoro Certa: Acesse através da leitura do QR Code.



Concedent os empreses esseciados a cos funcionários des empreses em situação regular com a ACI, linhas da créditas com taxas especiais e essessoria na



7% de descento lo sarviors e instrincão

SERVIÇOS

UNICRED #

Soluções linanceires como cepital de gra pessoa juridica, antecipação de recebives (cartão de catálio), seguras, plano de pouvidência princida, entre servos.



40% de descento em entos estéficos corporais e faciois (ancato botos intecto a bioestimolodores a pagamento em 10x eo carldo, sem jinos.



Vero ==

A Cooperative de Crédito - Sicooli Volcredi Sul coecade linhes de usédito com toxas especials para as empresas especials em situação regular.



20% de desconto em consultario de adequação a Lei Geral da Proteção da Badas (ISPO). Os velores da consultaria serão cobrados de acordo com o porte da empreta



15% de desconto em polestros menturies para funcionários des emperas a fruincionatios (que sovolvem o essanto mercado de hobelho) para es ampresas em минера подраждения в АСІ.



10% de desconto nos processos de recrutamento e seleção és funcionários das empresas em situaçõe regular com a AÚ



Associado da ACI na categoria público am geral, tem 20% de descanto em on gera, 1em 20% de desconto en ingressos de evientes, 10% de desconto es ecademia, conselhas adoetológicos, carsos, poliettos, oficinese nas reservos nos hoteis do SESC en RS (sesencia conforme disponibilidade); 5% de complementer (Grier SESC).



25% de desconto às empreses essociadas, sobre o volta de mensalidade e contació nos exsociados ao treidam (sem custos do cliente) na unitiração do (RM Licolatation



5% de descerto nes perates dos serviços de Assessorio Administrativo e 10% de descreto nos projetos de Consultaria Empresarial e Coaching para Kegácios.



10% de desconto às empreses desaevolvidos pelo DER. O descento inclui o processo de vogos parasos níveis operacionel, titico e estratégico.



5% de descreta nos especes de conork para es empresas associades em situação regular jents v ACL



40% de desconto na tribela principal em deplaçõe a laser. Não aplicado às tabelas promacioneis, sem comulativo en empresan associadas e situação reguler com e ACI



8% de describio nos cassos de idiomes.

10% de desconta pos cursos de informétice e administratives (exceto promoções e outes perticulares).



15% de descorte nes alidades de todos os cursos alarindos pola instituição



10% de discosto en valor dos mensalidades dos cursos de Graduação da Feesale Digital a no crédito dos cursos de



10% de desconto episcado en valor des mansalidades de cursa de graduação no modelidade EAD efertados pole APESC/UNISC



10% de desconto po preço de munselidade do curso vigente de ecordo com a político de preços adotedo pela franquia és empresas associades e em situação reguler justo de MI



15% de descento na messal dade de escolo às empreses esseciadas o oos funcionários des empresos em situação regular com a ACI.





10% de descouto sos carsos cos faccionários, dependentes a dependentes dos essociados da ACI em situação regular junto à entidade Com exceção des cursos ne modelidade EAD (Edecação e Distência).

WUniRitter

50% de desconto partir da prir parcela, nos cursos de gradoscão e 70% para es cursos de pós-graduação de maios UNIRITIER com isenção do vestibelar para a araduación extensivo para



50% de desconto no curso do EIA STYLLUS, com cupan: ACMPSO; 69% de desconto nos carsos de graducção Unepar: bolse incentivo: 40% + bolse gestor: 20% + bolse pontrelidade; 9%, com o cupom: 2018/9590, 45% de desconto nos cursos de cão Unoper, com o capara: ACIMP4SUPOS. pis-graducción Un



10% de desconto a partir de primeira parcole és empresas, aos foncionários e aos dependentes dos funcionários das entumesas exociados em situação regular junto de ACI, nos carsos de idiomes poro es linguas inglesa e espenhala (excero material didático).



15% de desconte nos carsos profissaciolizantes; 15% de desconte na modelidade EJA/MUTIRÃO - Ensino Mádio; 15% de descento na modelidade EAD - graduação (inexção do tave de vestibular), a 50% da descento na pós greduação - UNIF.



Reducto de preco nos plenos de suide empresarial e medicina



10% de descento às empresos ussociadas um diversos servicos. infusive nos Exames Ocupaciones (Admissional, Periódico, Trace de Função, Reforma no Trabalho a Demissional).



serviços de análises clínicas sobre a tobala vigenta, dos essociados e seus coleboradores



mensolidades dos planos de assistência odontológica.



5% de desconte nes mensalidades dos alunos que traincrem em formato de l assim come your dependentes



35% de descueto nos exames laboratoripis in ampresos



Concederá es empresas associados e aos funcionários dos empresos em situação regular com a AO,20% de descento em ordes prófices de soude mental corporativa (trainomentos, codo de conversos,



5% de descente em todos os produtos



20% de disconto em todos os produtos pera empresos essociades em situaçõe regular



10% de doscorto às empreses essociadas, em tada sua linha de calchões, bax, cabeceiras a todos es acessários comercializades.



RS 10,00 de desconto nos compres de botições de pos liquefeito de petroleo - GLP armazenados em totiques de 13 quilos e 45 quilos (P13 e P45, respectivamente). Empresos associadas em situação regular na entidade também contain co condições diferenciadas em batições de gás GUP (P13, P20 + P45) ou agus mineral 20 liters.



15% de desconto um produtes de loja às ampresas essociadas em situação regular e aos seus funcionários.



Concederá os empresas associados e pos racionários dos empresos em situação regular com a ACL 15% de descreto em todos os produtos da loja



Concederá as empresas associados e aos funcionários dos empreses em situação regular com a ACI, 5% de descanto em todos os produtos da loja.



Concederá es ampreses essociades e aos funcionários des empresas em situação regular com a ACL 10% de descanto em produtes de



Concederá ex empresas associadas e aos. fundacións des empresas em situação regular com e ACL 5% de descorto nos pagamentos em disheto em todos os produtos de lojo.

10 · CENÁRIO EMPRESARIAL

COMÉRCIO

SAUDE



Uma empresa que presta serviços com ética, transparência e excelência.

51 3632.3101 - 3057.3101 Rua João Pessoa, 1109 - Centro - Montenegro/RS









A MAIOR FEIRA DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS DA REGIÃO

De 19 a 22 de outubro de 2022







Acreditamos na cooperação, na prosperidade, nas pessoas.

Um dia, sonhamos que era possível mudar o mundo.

E mudamos. Essa hora chegou mais uma vez.

Oueremos construir um novo futuro.

Com atitudes positivas, colaborativas e sustentáveis.



