Cenário Empresarial

Informativo ACI Montenegro/Pareci Novo • Agosto 2020 • Ano 12 • nº 62

ACI MONTENEGRO PARECI NOVO

Supere os desafios deste período

Leia a nossa entrevista exclusiva com o empresário, escritor e consultor empresarial Eduardo Tevah

Páginas 4 e 5

Saúde mental em pauta

Confira as dicas das psicólogas Elisi Parcianello e Liselena Tonietto para passar pela quarentena com a mente saudável

Páginas 6 e 7

Empresas ampliam seus negócios

Conheça os desafios e as soluções encontradas pelos associados da entidade

Páginas 8 e 9

Palavra do presidente

Chegamos em agosto de 2020. Passados cinco meses do início do primeiro decreto de calamidade pública por conta da COVID-19, ainda temos muitas incertezas para o futuro da economia e de como chegaremos ao final de 2020.

A sensação é de querer apagar do calendário o ano de 2020, como se ele não tivesse existido, como se pudéssemos esquecer deste tempo difícil, assustador e devastador para tantas famílias que perderam parentes, empregos, renda e perspectivas para dias melhores.

Este tempo fará sempre parte da nossa história e com ele aprenderemos muito.

Olhando para as análises econômicas de hoje, já observamos números menos piores para o PIB brasileiro. Apesar de um número assustador de óbitos, a previsão de algumas autoridades internacionais não se concretizou. Baseado neste cenário, a projeção inicial para Montenegro era devastadora, razão provável para não ser apresentada ao grande público.

Muitas empresas tiveram que se reinventar na comercialização de produtos valendo-se das mídias sociais, do e-commerce e do home office. Dizem que a dificuldade fez com que tivéssemos que antecipar cinco anos na adoção de novas estratégias comerciais. Para surpresa de muitos, a produtividade aumentou e, para tristeza de outros, algumas empresas tiveram que encerrar suas atividades.

Neste cenário, a ACI Montenegro/Pareci Novo tem produzido conteúdos através das lives semanais, que trazem informações, debates e sugestões através de seus participantes, como forma de reflexão e inspiração. Não deixar a "peteca" cair, não perder o controle e a crença de que podemos superar estes dias difíceis, talvez seja a melhor receita para o momento. Não existe forma mais certa que outra; cada qual encontrará a fórmula para manter a sua atividade operante e produtiva. Não importam os números do faturamento, mas o simples fato de manter a atividade, o negócio ou empresa produzindo, representa mais uma vitória.

Enquanto ainda vivemos na pandemia, para manter a crença de que dias melhores virão, me aproprio de um provérbio oriental: "Bons tempos criam homens fracos e homens fracos criam tempos difíceis, mas tempos difíceis criam homens fortes e homens fortes criam bons tempos."

"Não deixar a 'peteca' cair, não perder o controle e a crença de que podemos superar estes dias difíceis, talvez seja a melhor receita para o momento. Não existe forma mais certa que outra; cada qual encontrará a fórmula para manter a sua atividade operante e produtiva."

Karl Heinz Kindel
Presidente da ACI

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: 800 exemplares

ACI MONTENEGRO PARECI NOVO

Segundo semestre seguirá com lives de especialistas

Com foco em dar um suporte ao empresariado, a ACI segue realizando as lives semanais em seu perfil no Facebook, como parte do projeto "Oportunidades para Crescer". Especialistas de peso vem conduzindo esses momentos nas terças à noite (às 20 horas) como uma forma de inspirar novas ações e trocar experiências junto a empresários locais e população em geral.

Esta ação vem gerando um impacto positivo nos associados que acompanham as transmissões. Confira:

"Estou gostando das lives porque estão nos mostrando um novo caminho, uma mudança de comportamento de como gerir e conduzir os nossos negócios, usando as ferramentas que temos à disposição e não eram usadas. Penso que o novo normal nos ajudará muito em todos os sentidos, seja na nossa vida profissional, seja na particular. Tivemos que aprender a dividir o nosso tempo."
José Francisco Massena, proprietário da Ótica Rönnau.

"Em meio a um momento crítico que acabamos vivenciando, a ACI nos proporcionou lives que foram de suma importância e valia para nós, empresários. Temos a oportunidade de ir ao encontro de grandes profissionais, que fazem toda a diferença no mundo dos negócios."
Grasi Berté, proprietária do Perdigão Lanches II.

"Sempre que posso, eu assisto às lives da ACI e acho de muito fundamento e muito oportuno para o momento. Todos os interlocutores são muito bem preparados e, de cada live que eu assisto, tiro uma ideia e boto em prática no meu negócio."
Montagui Eidt, proprietário do restaurante Chinatchê.

Nos últimos meses, pudemos conferir diversos experts falando sobre temas focados no auxílio aos empresários:

30/06 - Fábio Nishimura (especialista em contabilidade de custos): "Como diminuir os custos de sua empresa".

7/07 - Cibele Salazar (Bacharel em RP, MBA em Gestão de Pessoas e especialista em Dinâmica de Grupos) e Telma Esmério (Administradora da Acerte Assessoria Empresarial e mestranda em Administração): "Superando desafios com empatia e resiliência".

14/07 - Eduardo Tevah (empresário, palestrante e escritor): "Motivação e atitude para profissionais de vendas".

21/07 - Daniela Colussi (Gerente Administrativa da AJURIS, Presidente da ACM-RS e professora subcoordenadora do curso de Administração da Unisc, campus Montenegro e Capão da Canoa): "O novo comportamento do consumidor pós-pandemia: dentro ou fora da casinha?".

28/07 - Dra. Soraia Schutel (Cofundadora da Sonata Brasil, consultora de empresas, doutora em Administração, coach executiva e palestrante internacional) e Augusto Massena (Cofundador da Dobra e bacharel em Gestão para Inovação e Liderança): "Empreendedorismo & crise".

4/08 - César Pancinha (especialista em neurobusiness, neurovendas e comportamento do consumidor): "O futuro do comércio varejista pós-pandemia".

11/08 - Rafael Martins (CEO e cofundador do Share, colunista do Propmark e Huffpost Brasil): "Mudanças no comportamento e no consumo em meio à pandemia".

18/08 - Rogério Cauduro (Economista, pós-graduado em Planejamento Estratégico, Esportivo e Financeiro. MBA em Controladoria e Finanças. Mestre em Economia. Escritor. Diretor e Administrador das empresas Cauduro e Óthima. Gestor das marcas Poker e Bom Dinheiro): "Como gerir as finanças frente à crise econômica gerada pelo coronavírus".

Lembramos que as lives da ACI são abertas a todos que queiram assistir. Aproveite estas oportunidades e fique ligado nos próximos anúncios em nossa página no Facebook: **www.facebook.com/AciMontenegroPareciNovo**

"Sou daqui, compro aqui" traz promoção para a comunidade

Um programa de pontos está sendo oferecido para o cliente que comprar em uma das empresas engajadas na campanha "Sou daqui, compro aqui", promovida pela ACI, Sindilojas, CDL, Jornal Ibiá e Prefeitura Municipal de Montenegro.

A novidade vem para estimular ainda mais o consumidor a utilizar as empresas da região, proporcionando um meio de oferecer muitos benefícios com as compras locais, sejam elas online ou offline.

Aponte a câmera do seu celular para o QR code e saiba mais sobre o funcionamento da campanha:

Eduardo Tevah traz dicas para o momento atual

Após live realizada junto à ACI Montenegro/Pareci Novo no dia 14 de julho, contatamos o empresário, palestrante e escritor Eduardo Tevah, que compartilha conosco informações valiosas de empreendedorismo que podem começar a ser aplicadas neste momento, para reanimar e inovar os negócios. E, por que não, para servirem de ponto de partida para uma mudança positiva e necessária?

ACI: Na live realizada junto à nossa entidade, você falou sobre aproveitar esse momento para capacitar as equipes, independentemente do tamanho do seu negócio. Podes explanar mais sobre este tema?

Eduardo Tevah: Acredito que realmente seja o momento mais importante para a gente capacitar equipe. Em parte, porque a gente tem tempo e tempo por vezes é um recurso escasso. E por outro lado, mais do que nunca, a gente tem que entender uma coisa: as pessoas não estão vindo prontas para o mercado. As escolas não trazem pessoas prontas. As faculdades e universidades não trazem pessoas prontas. Mesmo quem já trabalhou em alguma outra empresa, quem sabe até concorrente, já vem com vícios. Então, se o gestor da empresa (entenda por gestor o dono, a gerente, a encarregada) não investir um tempo quem sabe, ao redor de uma hora por semana, para treinar sua equipe, a empresa dele não tem nenhuma chance de crescer.

Infelizmente, a gente ainda ouve aquela frase: "Ah, mas eu treino e depois as pessoas vão embora". E eu sempre respondo assim: "E se elas ficarem?"

Imagina que alguém fique dois anos na sua empresa. Você vai deixar ela dois anos destreinada? Você vai deixar alguém, vamos falar por exemplo, um vendedor, que define o sucesso da sua empresa, que está no relacionamento direto com o cliente, sem nunca ter feito bons cursos de vendas? Sem nunca ter entendido como dar um atendimento encantador?

As empresas de excelência no Brasil treinam, em média, 100 horas por ano os seus colaboradores. Eu convido as pessoas a treinarem, no mínimo, 50 horas por ano. Se você treinasse uma hora por semana a sua equipe, ou seja, ela trabalha 43 horas por semana e treina uma, certamente essa é uma equipe que vai ter resultados completamente diferentes.

ACI: Gostaríamos de saber mais sobre a previsão de comportamento do mercado pós-pandemia (economia, empresas e clientes), para que os empresários do comércio, serviço e indústria possam avaliar o que vem pela frente e se preparar melhor.

Eduardo Tevah: O mercado pós-pandemia ainda é uma incógnita, é incerto. Mas eu vou dar a minha visão.

Em primeiro lugar, nós vamos ter empresas e pessoas mais pobres. Empresas e pessoas com recursos muito mais escassos. Por isso, acredito que toda a empresa deveria preparar para esse cenário de póspandemia produtos ou serviços numa linha um pouco mais acessível. Quem sabe não entregando tanta qualidade, quem sabe não entregando tanto atendimento mas, acima de tudo, oportunizando às empresas e às pessoas poderem continuar comprando com você por um valor um pouco menor. Infelizmente muitas empresas e pessoas serão obrigadas, por circunstâncias econômicas e por necessidade, a trabalhar com produtos ou serviços de menor valor.

A segunda coisa que tem que ficar clara é a seguinte: o mercado vai viver dois momentos. Num primeiro momento, a altíssima mortalidade de empresas que vai acontecer na pandemia vai tornar o mercado muito mais seletivo e quem estiver preparado neste momento para este novo mercado, mesmo sendo um pouco menor, tende a se redividir de uma forma muito interessante.

Mas ali adiante, num outro momento, a quantidade de pessoas desempregadas e sem oportunidade de achar novos trabalhos fará com que surja uma nova legião de empreendedores no Brasil, tornando o mercado ainda mais competitivo.

Então, prepare-se para um mercado com empresas e pessoas com menos recursos. Prepare-se para um mercado onde muitos concorrentes não vão sobreviver, principalmente os que estavam fragilizados.

Mas ao mesmo tempo, prepare-se ali adiante para um mercado onde, quem sabe para 2021, no segundo semestre, teremos um aumento exponencial no número de players do mercado.

ACI: Sabemos que crises são cíclicas: aproximadamente a cada dois ou três anos, há uma crise em algum âmbito, que acaba afetando os mercados de alguma forma. Qual a postura de um empreendedorismo ideal e visionário para melhor lidar com esses momentos?

Eduardo Tevah: As crises são cíclicas. O coronavírus não é. Ele não se compara a nenhuma crise, nem a de 1990, quando Collor confiscou o dinheiro de todas as empresas e da população brasileira. A COVID-19 não tem nenhuma semelhança à crise de 2008, que começou nos Estados Unidos, ou a crise que envolveu os últimos momentos do governo Dilma. O coronavírus é completamente diferente, porque paralisou a economia. A pandemia impediu as atividades econômicas.

E neste cenário, cada empresário vai ter que fazer um exercício profundo de recomeçar. Isto mesmo, recomeçar.

Recomeçar com uma empresa mais digital, mais tecnológica, uma empresa que não vende apenas no presencial, mas que também tem formato de vendas num processo digital.

O empresário vai precisar de uma estrutura de custos mais enxuta para sobreviver a um momento onde o faturamento com certeza vai ter queda, tirando aqueles poucos setores beneficiados com o coronavírus.

O empresário vai ter que criar um novo pacto de comprometimento com a sua equipe onde, com menos gente, ele terá de fazer o mesmo trabalho.

E para completar: o empresário vai ter um grande desafio de ter uma atitude mental positiva, entender que a vida é feita de recomeços e que, provavelmente, se após a pandemia ele continuar com a empresa aberta, ele será um privilegiado no meio de milhões de empresas que não terão a mesma oportunidade.

ACI: Podes nos passar uma "dica de ouro" para aqueles que veem seus negócios ameaçados ou precisam de um norte para reinventar seu empreendimento, visto que não sabemos ao certo quando tudo isso vai terminar e como exatamente será o comportamento do consumidor e do mercado em geral?

Eduardo Tevah: A dica de ouro é: crie um canal de vendas não presencial.

Por favor, isto não é uma tendência do coronavírus. Já vinha antes da pandemia e vai se expandir e muito durante e depois do pós-coronavírus.

Encontre uma maneira de fazer uma inserção nas redes sociais. Crie autoridade, faça com que as pessoas queiram seguir o Facebook ou o Instagram da sua empresa.

Ensine as pessoas: Se você é um arquiteto, ensine decoração. Se você trabalha com roupas, ensine as pessoas como se vestir. Se você trabalha com equipamentos de informática, fale sobre como usar ou quais são as diferenças entre os aparelhos. Crie uma rede social onde você tenha autoridade e, a partir desta autoridade, você pode começar a fazer vendas.

Você pode fazer vendas anunciando nas redes sociais e fazendo essa venda vir direto para uma plataforma de e-commerce e, diga-se de passagem, hoje temos plataformas de e-commerce extremamente acessíveis.

"A dica de ouro é: crie um canal de vendas não presencial".

Você também pode estar numa plataforma digital, no famoso marketplace, tipo Magalu ou Mercado Livre. Mas você também pode efetuar uma venda digital simplesmente fazendo o cliente ver o anúncio, se interessar pelo seu produto ou serviço, mandar um WhatsApp e ali começar um processo de venda.

Quem não tiver aproveitado esse ciclo do coronavírus para criar alternativas de vendas não presenciais, terá perdido uma oportunidade incrível de ter um negócio de muito sucesso.

Já quem for eficaz e construir autoridade nas redes sociais, uma plataforma de e-commerce e canais de venda que permitam as pessoas comprarem no conforto de casa, no conforto do seu escritório, esses sim colherão o sucesso em um novo mercado.

E aí, vamos cuidar de si?

O coronavírus afetou a todos de alguma forma. Obviamente não estamos falando aqui apenas da contração da doença, mas também em saúde mental e psicológica por conta das consequências, como isolamento social e desemprego.

Desde março, nos vemos em um compromisso inesperado, o qual não escolhemos e independe de nossas vontades: Uma ação de distanciamento que se tornou necessária pelo bem próprio e pelo bem comum. Com isso, as rotinas foram se diluindo e se transformando em um novo modo de viver.

Cinco meses depois, ainda isolados socialmente (mas com adaptações e mudanças em diferentes âmbitos da vida) podemos sentir, cada um em um nível, que o isolamento social trouxe consequências também internas. Que atire a primeira pedra quem não sentiu-se mexido com tudo isso.

As psicólogas Elisi Parcianello e Liselena Tonietto, que participam do Núcleo de Mulheres Empreendedoras da ACI, deram um show de dicas para ultrapassarmos essa fase com o saldo máximo possível em sabedoria, maturidade e saúde mental.

Elisi Parcianello

Já dizia Viktor Frankl: "Quando não podemos mais mudar uma situação, somos desafiados a mudar a nós mesmos."

A pandemia de coronavírus vivida por todos nós, do mundo inteiro, em maior ou menor grau, está mexendo e alterando o nosso modo de ver e viver a vida. Cada ser humano, no seu processo de autopercepção, encara os fatos a sua maneira. Porém, não podemos negar que muitos de nós, se não mesmo a grande maioria, estejamos vivenciando momentos de intenso estresse emocional.

Por conta disso seguem algumas dicas, muito práticas, para que nós pensemos em tempos tão difíceis.

Podemos observar as nossas emoções como as cores de um semáforo e, a partir daí, ficarmos atentos para como estamos vivendo e sentindo cada instante. Esta forma simples e didática de auto-observação serve como um alerta para quando nossas emoções estão muito intensas, quando estamos emocionalmente carregados ou quando não conseguimos mais processar as informações.

Dar-se conta da intensidade do que estamos vivendo é sempre muito bom, pois estamos acostumados a ligar o "piloto automático" esquecendo que podemos escolher como podemos estar para cada momento.

Em tempos tão difíceis, penso ser importante não piorarmos as coisas. Se o sinal está vermelho ou amarelo piscante – PARE! – respeite seus limites!

• Preste atenção na sua respiração, respire de forma pausada e intencional;

• Mude a temperatura emocional/corporal: mudar a temperatura do corpo ajuda a interromper os impulsos de ações danosas – tome um banho morno, lave o rosto com água fria, tome um copo de água gelada, molhe os pulsos na torneira, essas simples atitudes conectam a mente com o corpo;

• Desligue a TV, rádio, internet: excesso de informações repetitivas tensionam sobremaneira as pessoas que já estão ansiosas. Escolha ficar informado, porém não fique refém do que lhe faz mal;

• Melhore seu movimento mental: verifique a verdade dos seus pensamentos. Lembre-se que "pensamentos não são fatos";

• Distraia-se com algo agradável e saudável: descubra algo novo sobre suas habilidades, sejam elas quais forem;

• Perceba a realidade como se apresenta e não mais como gostaria que fosse;

• Faça o que precisa ser feito, não se vitime;

• Não coma por impulso ou gratificação: Observe verdadeiramente a sua necessidade de comer, pois a culpa de comer por impulso torna-se cruel logo após o ato. Se for uma escolha consciente ok, mas em grande parte das vezes caímos na nossa própria armadilha;

• Resolva o que pode ser resolvido: concentre sua energia conectando-se com o que estiver ao seu alcance, não faça esforço exagerado com situações que não podem ser controladas por você;

• Seja menos crítico, rígido e ácido consigo: Não se julgue num momento difícil, se acolha, seja amoroso consigo;

• Observe sua verdadeira condição e faça o seu possível para o momento;

• Busque emoções positivas durante o decorrer do seu dia: Olhe o que deu certo, o que foi feito, como conseguiu. Temos o mau hábito de nos concentrarmos no que não foi possível fazer e deixamos de viver boas experiências;

• Não permita que uma emoção desagradável invalide todo o resto já feito e sentido;

• Pense em cada momento, cada experiência e cada dia como uma experiência: Nem sempre dará certo, mas aprendemos com todos os momentos sempre;

• Por fim, lembre-se: Tudo isso vai passar! Não se sinta só! Peça ajuda, procure conversar com pessoas que possam ajudar, busque um amigo, um familiar ou um profissional. Buscar ajuda nunca será sinal de fraqueza.

Liselena Tonietto

Não controlo o futuro, posso fazer o melhor hoje, com o que está em minhas mãos

Os momentos de crise nos desafiam, testam os limites individuais e coletivos dos seres humanos. Neste instante, a percepção de um evento ou situação sinaliza uma dificuldade "insuportável", algo que excede os recursos que temos disponíveis para lidar com as questões que se apresentam. Os mecanismos de enfrentamento, usualmente lançados na tarefa, não dão conta de manter o equilíbrio ou estabilidade emocional.

Percebemos um aumento da vulnerabilidade, que expõe aos outros o que, muitas vezes, escondemos de nós mesmos, ou simplesmente não sabíamos como lidar. A exposição, na crise, permite o crescimento ou a regressão, a depender da evolução, que pode reconduzir ao equilíbrio, ou provocar a estagnação, sofrimento, pela carência de alavancas de suporte.

Temos nos perguntado como sairemos desta pandemia, que sacudiu nosso planejamento e transformou 2020 num ano inesquecível, ainda que preferíssemos esquecê-lo ou apagá-lo. Talvez não seja necessário forjá-lo tão duramente, se pudermos aproveitar a oportunidade de crescimento que as crises nos oferecem.

Fomos atingidos de formas diferentes, cada um reagindo de acordo com suas potencialidades, a partir de um mesmo estímulo: isolamento e/ou distanciamento social. Impactados individualmente, as respostas estão alicerçadas na história pessoal, nos recursos que dispomos, ou passamos a descobrir em situações extremas.

Nos fragilizamos pela falta de contato físico, ficamos extenuados emocionalmente com o imperativo – necessário – dos cuidados e prevenção, pelo afastamento das pessoas queridas. Queremos gritar por liberdade e resgatar nossa vida "normal". Sofremos na tentativa de controlar o que está muito além de nosso poder. Nos perguntamos: quando vai acabar? Ansiamos por respostas que não estão disponíveis imediatamente e isto nos abate intensamente.

Como podemos mitigar estes efeitos e seguir em frente?
Primeiramente nos permitindo sofrer, chorar, sorrir e nos relevando, não exigindo ser fortes sempre. Sendo tolerantes e cuidadosos conosco. Podemos respeitar o outro, com seus erros, medos e sofrimentos e, ao mesmo tempo, sermos rigorosos em demasia com nossas demandas. Não controlo o futuro, posso fazer o melhor hoje, com o que está em minhas mãos. Assumir o risco de tentar, reconhecer e ter coragem de buscar as respostas, é parte do processo.

Não existe caminho fácil, existem escolhas que nos permitem viver de acordo com nossos valores. Escolhas que nem sempre sabemos quais são ou nos permitimos acessar. Temos a oportunidade de acolher estas indagações e recorrer aos recursos disponíveis de um processo de conhecimento das emoções.

Caso seja necessário, busque auxílio de um profissional capacitado.

rönnau
RELOJOARIA JOALHERIA ÓTICA 1957

Empresas montenegrinas buscam superar desafios e expandir negócios

Projetos, ideias inovadoras e planos de ação podem ser ferramentas importantes para o empresariado manter-se no mercado, num momento em que conhecimento e inspiração para adaptar seus negócios à nova realidade são essenciais.

Trouxemos aqui duas empresas montenegrinas que estão na batalha para superar a fase pandêmica, com dois objetivos desafiadores: suprir a necessidade dos consumidores de forma segura e manter-se no mercado, reinventando ações e expandindo seus negócios.

Mombach Supermercados

Já com duas lojas instaladas em Montenegro, o Mombach Supermercados deverá inaugurar mais uma filial até o final deste ano, desta vez no bairro Centenário. O padrão da loja seguirá o da filial da Timbaúva, porém com maior foco em açougue, padaria e hortifruti.

O prédio é de 1961m², com área de vendas de 750m², estacionamento para 35 veículos e um investimento aproximado de R$ 5 milhões. A previsão é de gerar 65 empregos diretos, podendo chegar a 95 em um prazo mais longo. Contabilizando com empregos indiretos, devem ultrapassar 200 pessoas empregadas em nossa cidade.

O diretor do Mombach Supermercados, J. Francisco Mombach Friedrich, conta sobre a trajetória deste sonho, desde o planejamento e os desafios da obra em meio ao momento atual, até a chegada do coronavírus na cidade, motivo pelo qual chegaram a cogitar a suspensão do projeto.

"Dentre os desafios impostos aos brasileiros e empreendedores, diariamente, 2020 veio para mostrar que, como em um jogo de xadrez, o comércio precisa ter resiliência e estratégias para situações inusitadas. O que já é complicado sempre pode piorar.

No início do ano de 2019, renovamos nosso planejamento estratégico para os próximos cinco anos. Avaliamos os resultados do plano que estava em curso e no seu final. Com base no passado, de olho no futuro e nas tendências, traçamos metas, objetivos, e discutimos formas para fazer tudo acontecer.

Nosso plano para este quinquênio 2020-2024 mostrou, dentre vários cenários, que precisávamos crescer para não desaparecer. Para isso fizemos um estudo apoiado por conteúdo disponível na AGAS e ABRAS, além da experiência de profissionais da área varejista. Somado a isso, a grande bagagem de mais de 40 anos da minha mãe, Marili Mombach Friedrich, frente ao supermercado, nos deu a segurança para decidir e investir. Encontramos o ponto para a nova loja, que acreditamos ter um excelente potencial, e começamos a investir, ainda em 2019.

Obra andando, cronograma apertado. Levantar um prédio e inaugurar uma loja de 750 m² de área de vendas em um ano, é algo bem desafiador.

A COVID-19 começava a se mostrar mais que uma ameaça regional no final de dezembro de 2019, e foi se transformando na ameaça global que é hoje, chegando aqui no estado em meados de março.

Dúvidas, incertezas, medo, falta de conhecimento. Todos esses, dentre outros, são fatores que transformam uma visão cristalina de futuro em algo nublado, sombrio. O planejamento estratégico de longo prazo e o plano de negócios para a obra foram extremamente importantes, funcionaram como uma corda em um labirinto, nos guiando durante estes meses, nos quais ver o futuro com alguma clareza se tornou difícil, senão impossível.

Em maio, lembro que reunimos a família de negócios para conversar. A pauta era: parar a obra devido às incertezas, ou continuar. E,

sinceramente, ainda é muito cedo para saber se nossa opção de continuar a obra foi a mais correta, mas o fato foi que decidimos nos apoiar no planejamento e mantivemos, com audácia, a obra. Tivemos atrasos e imprevistos, até porque são mais de 100 fornecedores de materiais envolvidos e todos foram afetados pela pandemia.

Se Deus quiser, vamos conseguir abrir conforme previsto, antes do fim do ano, e muito se deve ao planejamento feito e à fidelidade que mantivemos a ele durante a execução.

O tamanho do gigante, falando figurativamente do problema econômico, que teremos de enfrentar como país e principalmente como estado ainda é uma incógnita. Só se pode dizer que será de proporções enormes, talvez não antes vistas. Por este motivo que comento que é difícil dizer se tomamos ou não a decisão correta. O que pode ser afirmado com 100% de certeza é que, sem um planejamento feito nos detalhes, não teríamos conseguido chegar até aqui em meio a esta pandemia."

Banca do Tiaguinho

Atuando em Montenegro desde 2010, a Banca do Tiaguinho iniciou com estrutura pequena e, ao longo dos anos, como fruto do crescimento, conquistou dois pisos de loja no centro da cidade.

Há alguns anos, surgiu o plano de abertura de uma filial na cidade de Brochier, que vinha sendo trabalhado para inaugurar no momento certo. Porém, logo depois da inauguração da nova loja, a pandemia e as recomendações de distanciamento social atingiram a região. O proprietário Tiago Barros Azevedo fala dos maiores desafios que sua empresa vem enfrentando e como tirou lições positivas diante disso tudo.

"A nossa filial de Brochier foi inaugurada no dia 7 de março, com quatro funcionários e uma boa aceitação, pois já tínhamos clientes de lá e ficou melhor para eles, mais perto. Porém, no dia 20, tivemos de fechar por causa da pandemia. Mas percebemos que o pessoal brochiense nos ajudou muito. Eles apoiaram a nossa causa e fizeram a gente não desistir. Nos deram todo apoio, em todos os sentidos. A cidade é muito acolhedora e um povo que ajuda muito um ao outro. Estou orgulhoso por ter escolhido abrir uma loja lá.

Como estabelecimento comercial, sabemos que as pessoas estavam agoniadas, precisando ter entretenimento. Famílias com crianças em casa, os pais querendo que seus filhos tivessem variados tipos de jogos, equipamentos eletrônicos, para terem diferentes ocupações.

Então, continuamos atendendo nas duas lojas via Facebook e WhatsApp, com tele-entrega e atendimento a domicílio. Estão sendo ferramentas muito importantes para superarmos isso.

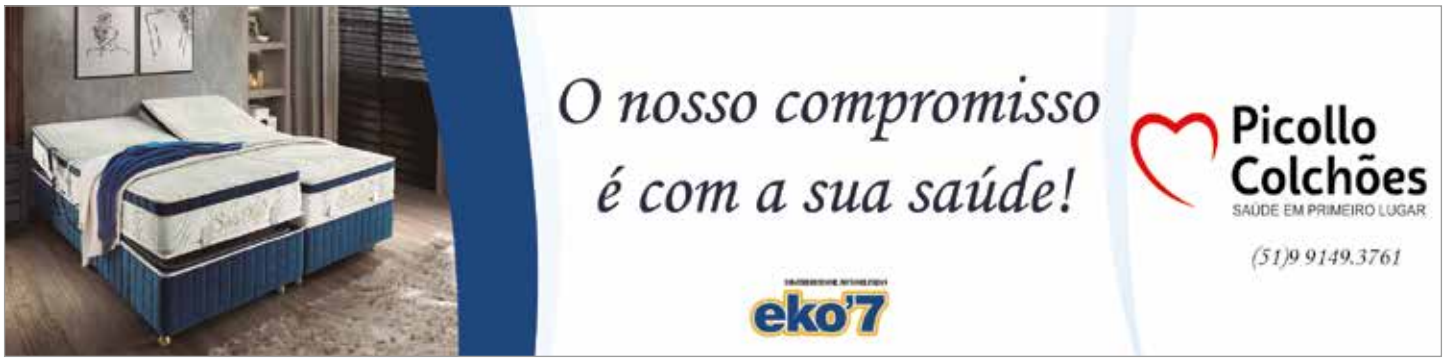
Por conta da decisão de vendas online, minha equipe ficou muito mais unida. Todos seguem ajudando como podem, de suas casas. Ajudando a postar os produtos da loja, responder aos clientes. Ficamos mais unidos e viemos aprendendo muitas coisas com essa crise.

Nosso maior desafio foi mesmo se reinventar. Tivemos de nos remodelar, focar nas redes sociais e tele-entrega e dar uma atenção maior para a necessidade do cliente. Esse foi o maior desafio pela questão de estarmos acostumados com o cliente vir até a loja e comprar o produto. Tivemos de ir atrás dele, até a casa dele.

Sabemos que o momento é delicado, precisamos todos nos ajudar. O mais importante é estarmos abertos às mudanças e encarar. Esse é o principal objetivo: encarar o problema, buscar novas soluções de como manter meu negócio aberto, o que posso fazer para melhorar. Não ficar reclamando da crise ou colocar a culpa nos políticos, governo ou cidade. Mas sim, fazer a sua parte e lutar pelos seus objetivos. Ter sonhos e ir atrás.

Percebi que muita gente nessa pandemia ficou reclamando demais ao invés de buscar soluções para driblar a crise e passar por esse momento. É realmente um momento muito difícil, sabemos que não está fácil. Mas ficar de braços cruzados e não fazer sua parte para melhorar não vai adiantar nada.

Acredito muito em Deus e sei que quando trabalhamos com amor, determinação e fazemos o bem, as coisas boas vem para a gente. É a lei do retorno praticar o bem, pensar em coisas boas e não em coisas negativas. Isso faz teu dia ficar melhor e as coisas boas aparecem, por mais difícil que seja a tua luta e a situação da tua empresa. As recompensas vêm. Espero estar sempre melhorando daqui pra frente e me reinventando para melhor."



Confira as vantagens de ser um associado ACI

35% de desconto
nos exames laboratoriais às empresas.

MasterLab
Laboratório de Análises Clínicas

5% de desconto
em todos os produtos.

DNA Floricultura
A Família das Flores

Redução de preço
nos planos de saúde empresarial e medicina ocupacional.

Unimed Vale do Caí

10% de desconto
às empresas associadas em diversos serviços, inclusive nos Exames Ocupacionais (Admissional, Periódico, Troca de Função, Retorno ao Trabalho e Demissional).

Clínica Trentin

30% de desconto
nos serviços de análises clínicas sobre a tabela vigente, aos associados e seus colaboradores.

laboratório MOTTIN

Soluções financeiras
como capital de giro pessoa jurídica, antecipação de recebíveis (cartão de crédito), seguros, plano de previdência privada, entre outros.

UNICRED

5% de desconto
às empresas associadas e aos colaboradores nos serviços de lavagem à água.

Lavanderia Ondazul

5% de desconto
nos serviços de instalação de internet pelo prazo de 24 meses.

GTC Telecom

20% de desconto
em todos os produtos para empresas associadas em situação regular.

Alpendre

Menores valores
nas mensalidades dos planos de assistência odontológica.

DENTSUL

15% de desconto
nas mensalidades de todos os cursos ofertados pela instituição.

Colégio Sinodal PROGRESSO

10% de desconto
no valor das mensalidades dos cursos de Graduação da Feevale Digital e no crédito dos cursos de Graduação presenciais.

UNIVERSIDADE FEEVALE

COPERFAT e Linha de Crédito
junto ao BB às empresas associadas há mais de seis meses na entidade.

BANCO DO BRASIL

Melhores soluções
para as operações bancárias, como taxas especiais, isenção de tarifas, entre outras vantagens.

Sicredi

10% de desconto
na segunda parcela às empresas associadas em situação regular.

VISION AUDIO

45% de desconto
a partir da segunda parcela, conforme tabela vigente, nos cursos de graduação e pós-graduação e empréstimo de sala.

FADERGS

15,5% de desconto
às empresas associadas em situação regular junto à ACI, nos programas e serviços da Clínica, por tempo indeterminado.

Verità CARE

10% de desconto
aplicado ao valor das mensalidades de curso de graduação na modalidade EAD ofertados pela APESC/UNISC.

UNISC MONTENEGRO

10% de desconto
nas primeiras avaliações.

colombo quiropraxia

7% de desconto
às empresas associadas nos serviços de instalação elétrica.

MEGA elétrico

10% de desconto
nos cursos aos funcionários, dependentes e dependentes dos associados da ACI em situação regular junto à entidade. Com exceção dos cursos na modalidade EAD (Educação a Distância).

Fecomércio RS | Senac

8% de desconto
nos cursos de idiomas.

10% de desconto
nos cursos de informática e administrativos (exceto promoções e aulas particulares).

Solução CENTRO DE ENSINO

20% de desconto
em ingressos de eventos

10% de desconto
para cursos, palestras e oficinas

10% de desconto
na academia

10% de desconto
para consultas odontológicas

5% de desconto
na educação complementar

5% de desconto
em consulta nutricional, psicologia e massoterapia

10% de desconto
para reservas nos hotéis SESC do Rio Grande do Sul (reservas diretamente com o setor de reservas, conforme disponibilidade)

Sesc

Os benefícios do Sesc são válidos para associados da ACI que são pertencentes a categoria de público em geral.

oximont
Gases Industriais
WHITE MARTINS
Rua Coronel Antônio Inácio nº 1075
Centro | Montenegro - RS
equipamentos medicinais | suprimentos para solda
3632 3110

CGC CONTABILIDADE
• IMPOSTO DE RENDA
• REGISTRO DE EMPRESAS
• ASSESSORIA FISCAL, CONTÁBIL, TRABALHISTA e PREVIDENCIÁRIA
Rua João Pessoa, 1615. (Centro - Montenegro/RS) (51) 3632.4500
Rua Professor Annes Dias, 112 - Sala 131. (Centro Histórico - Porto Alegre/RS) (51) 3224.6613

FARMACIAS Associadas FARMAPOP
ASSISTÊNCIA FARMACÊUTICA, MEDICAMENTOS E COSMÉTICOS MANIPULADOS, E VANTAGENS EXCLUSIVAS!
CARTÃO DE VANTAGENS
PEÇA JÁ O SEU!
AQUI TEM FARMÁCIA POPULAR
Ramiro Barcelos, 1530 | Centro - Montenegro

EML 25 anos
assessoria contábil
Uma empresa que presta serviços com ética, transparência e excelência.
51 3632.3101 - 3057.3101
Rua João Pessoa, 1109 - Centro - Montenegro/RS
/EMLAssessoriaContabil

DNA Floricultura
A Família das Flores
3632.2564
Rua Santos Dumont, 1230
Montenegro/RS
dnafloricultura.com.br
Juliano
BUQUÊS - CESTAS - ARRANJOS - PRESENTES - DECORAÇÃO - BAZAR

Metha Systems
Consultoria Empresarial e Tecnologia da Informação
Sistema de Gestão Empresarial
CT-e, MDF-e (Manifesto de Transporte)
NF-e, NFC-e e NFS-e
(51) 3632-4061 (51)98463-0237; (51) 99989-9624; (51)99735-6493
www.methasystems.com.br suporte@methasystems.com.br
Rua Dr. Schmitz, 572 - Rui Barbosa - Montenegro - RS

VEM AÍ O CURSO DECOLA
EMPREENDER NA PRÁTICA
100% ONLINE
EM BREVE!
O primeiro curso 100% online promovido pela ACI
Preparado por especialistas associados
Conteúdos sobre marketing e vendas, gestão de pessoas, gestão financeira, capitalismo consciente e TI
Com preço promocional de lançamento
FIQUE LIGADO NOS CANAIS DIGITAIS DA ACI PRA SABER MAIS!
Realização: ACI
Patrocínio Institucional Diamante: Unimed VIBRA

Você sabia que a ACI conta com estrutura para a realização de encontros, cursos e treinamentos?

São três amplas salas climatizadas, com acesso à internet e equipamentos como TV, flipchart, quadro branco, microfones, caixa de som, entre outros itens.

SALA 01
Capacidade para 40 pessoas

AUDITÓRIO
Capacidade para 100 pessoas

SALA DE REUNIÕES
Capacidade para 10 pessoas

Venha conhecer nossos novos espaços e aproveite os descontos especiais para associados!

Quer saber mais?
Entre em contato e faça sua reserva:
(51) 3057 4344 • relacionamento@acimontenegro.org.br

Anuncie a sua empresa no painel eletrônico da ACI

Um dos **melhores pontos de divulgação da cidade**, o espaço é perfeito para divulgar serviços, mostrar produtos ou anunciar promoções.

Entre em contato e descubra as vantagens em anunciar com a gente:
(51) 3057 4344 • comercial@acimontenegro.org.br

Faça sua marca ser vista

ASSOCIADOS DA ACI TÊM DESCONTO DE 50%

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 patrocínio das seguintes empresas:

Patrocínio Institucional Diamante

Unimed Vale do Caí

VIBRA

Patrocínio POC Ouro

Sicredi

Patrocínio POC Prata

A1 viagens · BIO CITRUS · CARRY INFO · CGC CONTABILIDADE · GTC INTERNET · hgm · rönnau · Sindilojas Montenegro · Clube Progresso