

O EMPRESÁRIO

Ano 24 | Nº 137 | Janeiro/Fevereiro/Março 2023

Espaço Conexão ACI

Entidade, associados e comunidade conectados

O poder da negociação

Pontos de atenção à saúde do empreendedor

Esquadrias Scheid produz sofisticação há 50 anos

O simples que dá certo na Killing



É particular. É plano. É para você.

Localizados nas cidades de **Novo Hamburgo** e **São Leopoldo**, nossos hospitais foram planejados para promover mais saúde e qualidade de vida aos pacientes.

Com **inovação, tecnologia e humanização**, oferecemos serviços de alta qualidade para todos, garantindo sempre a melhor experiência ao cuidar da saúde.

[Clique aqui e saiba mais.](#)



Diretor Técnico Unidade NH: Júlio Cesar Alustiza Ibarra | CRM 13746
Diretor Técnico Unidade SL: Ricardo Lopes | CRM 21298

ANS - nº 356417

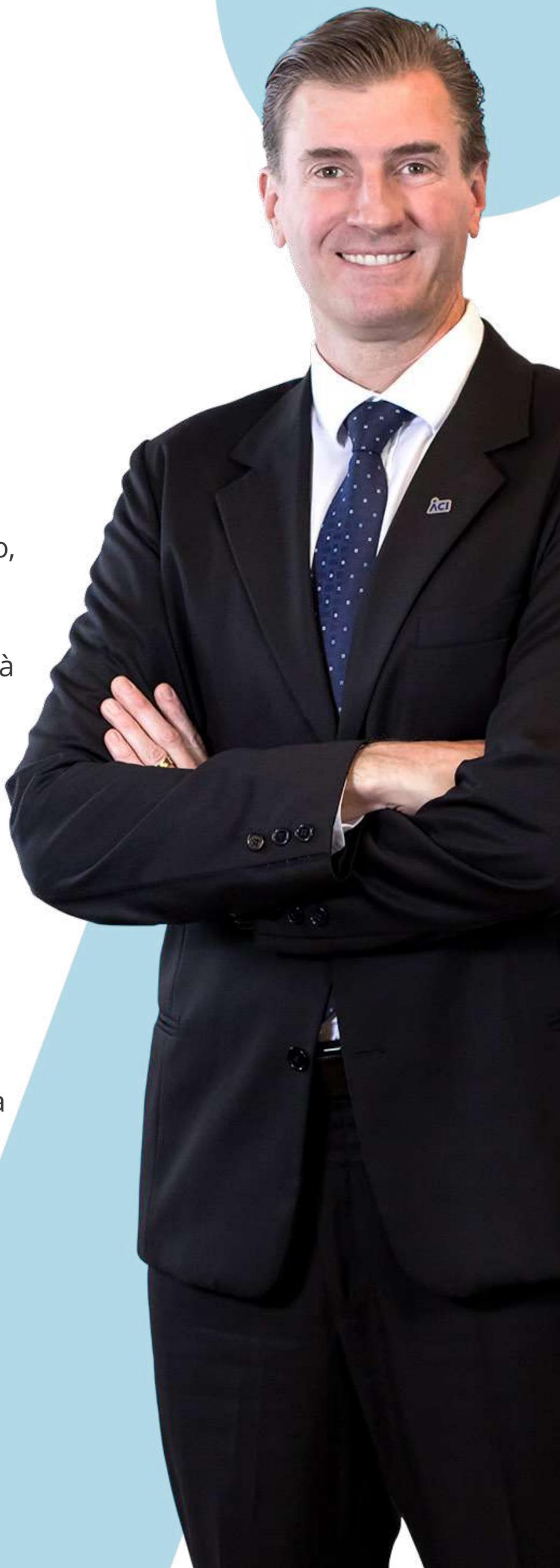
Conexão com associados e comunidade

Diogo Leuck | Presidente

O novo Espaço Conexão ACI é o símbolo físico da grande transformação que estamos desenvolvendo para ampliar a relevância da entidade. Desde janeiro, quando foi inaugurado, o local sedia uma série de eventos voltados à agregação de valor aos associados e à comunidade regional.

Atendimento especializado sobre os novos produtos e serviços que passamos a disponibilizar e reuniões de comitês internos e de grupos de trabalho diversos estão entre as atividades realizadas neste ambiente moderno e convidativo em que transformamos o andar térreo, que é uma espécie de sala de visitas para recebermos a todos com cortesia e muitas opções para potencializar negócios.

Esta edição da Revista O Empresário contém uma cobertura descritiva e



e fotográfica do que foi a cerimônia de inauguração do novo espaço, viabilizado por mais de uma dezena de empresas parceiras e que está à disposição de associados e outros para locação.

Também são atrativos as reportagens que mostram o poder da negociação para o sucesso das organizações e as reconhecidas práticas de gestão de pessoas que levaram três empresas associadas, a Killing, a Piccadilly e a Cigam, a conquistar a certificação Great Place To Work 2022 e figurar entre as melhores para trabalhar no Rio Grande do Sul.

A entrevista da edição alerta para os pontos de atenção à saúde do empreendedor, destacados pela responsável técnica e diretora administrativa da Cardiosinos, Sinara Leotte, e o artigo especial contém dicas da estrategista Melissa Walzer Sant´Ana para o posicionamento estratégico de marcas, condição essencial para o seu fortalecimento e o alcance de uma posição de destaque nos mercados em que atuam.

A análise em vídeo dos principais fatos da economia, as próximas atividades da ACI, inovações desenvolvidas por associados e a participação da entidade em feiras do setor coureiro-calçadista também estão em destaque.

Boa leitura e excelentes negócios a todos!

//

No Espaço Conexão ACI, recebemos a todos com cortesia e muitas opções para potencializar negócios."



**VALOR
QUE
REPRESENTA**

Publicação da Associação
Comercial, Industrial e de
Serviços de Novo Hamburgo,
Campo Bom, Estância Velha e Dois
Irmãos (ACI-NH/CB/EV/DI)

PRESIDENTE: Diogo Carlos Leuck

VICE-PRESIDENTES: André Luís Momberger (Economia),
Cristine Schneider da Rocha (Educação e Cultura), Daniel
Antonio de Campos (Serviços), Dênis Furlan (Comércio),
Eduardo Cansi (Gestão Estratégica), Frederico Fleck Wirth
(Indústria), Gladis Ester Killing (Infraestrutura), Ítalo
Bronzatti (Jurídico), Leandro Kolling (Regional Estância
Velha), Maria Cristina Bohnenberger (Governança e
Sustentabilidade), Roberta Cassel Greenfield (Jovens
Empreendedores), Robinson Oscar Klein (Inovação e
Tecnologia), Rogério Schmökel (Regional Campo Bom), Rosane
Machado (Micro e Pequenas Empresa) e
Thaís Engelmann Teixeira Alles (Regional Dois Irmãos)

DIRETOR: Leandro Villela Cezimbra

ASSESSORA-EXECUTIVA: Elen Marques Nunes

GERENTE GERAL: Karollin Ferrareze

GERENTE DE RELACIONAMENTO: Maria Lúcia Chaves de Almeida

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO: GBM Comunicação

JORNALISTA RESPONSÁVEL E EDIÇÃO:

Milton Grabin

imprensa@acinh.com.br

PROJETO GRÁFICO: Agência Escape

DIAGRAMAÇÃO: Agência Escape

CAPA: Conrado Freitag Fotógrafo

COMITÊ EDITORIAL: Milton Grabin, Mauro Moraes, Carla

Simone Gräf, Elen Marques Nunes, Fernanda Faleiro,
Karollin K. Ferrareze, Leandro Villela Cezimbra, Maria Lúcia
Chaves de Almeida, Natashe Bolzan e Ruschelly Kunrath

CONTATO COMERCIAL: (51) 2108.2108

PERIODICIDADE: Trimestral

É permitida a reprodução de matérias sem prévia
autorização, desde que citada a fonte. As opiniões expressas
nesta publicação não refletem, necessariamente, a
opinião da ACI, sendo de inteira responsabilidade dos
entrevistados e articulistas.

NOVO HAMBURGO:

Rua Joaquim Pedro Soares, 540

Centro - CEP 93510-320 - RS

Fone: (51) 2108.2108

acinh@acinh.com.br - www.acinh.com.br

FUNDAÇÕES:

Fundação Semear

www.fundacaosemear.org.br

semear@fundacaosemear.org.br

PRESIDENTE: Flávio Fischer

GESTORA INTERINA: Ana Maria Paslauski
Fundamental

(Fundação Desenvolvimento Ambiental)

www.fundamental.org.br

fundamental@acinh.com.br

PRESIDENTE: Walter Luiz Dutra Keller

COORDENADOR ADMINISTRATIVO/SUSTENTABILIDADE:

Nestor Andres Cal



Utilize o Qr Code ou **[Clique Aqui](#)**
e faça download de versões anteriores

08 **ECONOMIA**
Vice-presidente da
ACI faz análises em
vídeo

11 **MATÉRIA DA CAPA**
Espaço Conexão ACI
integra entidades,
associados e
comunidade

16 **REPORTAGEM**
Só negocia bem quem
se prepara bem

23 **ENTREVISTA**
Sinara Leotte
Que velho você está
criando?

30 **NOTÍCIAS**
ACI e StartSe
University promovem
imersão no Vale do
Silício

33 **NOTÍCIAS**
Nova edição do
curso GDE inicia-se
dia 03 de maio

36 **NOTÍCIAS**
Projeto leva
noções de
empreendedorismo
e mercado de
trabalho para alunos
da região

43 **FEIRAS**
Fimec recebe
20 mil visitantes,
de 37 países

46 **FEIRAS**
Rio Grande do Sul
foi destaque na
Couromoda 2023

51 **RELAÇÕES
INSTITUCIONAIS**
Presidente da ACI
visita GS1 Brasil, em
São Paulo

54 **RESPONSABILIDADE SOCIAL**
Programa de qualificação profissional – Projeto Vencer

67 **NEGÓCIOS**
Mercado prefere marcas fortes - Artigo de Melissa Walzer Sant´Ana

58 **INOVAÇÃO**
Empresa de Novo Hamburgo transforma resíduos naturais em embalagens

73 **EMPRESAS**
GPTW reconhece políticas de atenção às pessoas da Killing, Piccadilly e CIGAM

62 **MAPA DA MINA**
Esquadrias Scheid produz sofisticação há 50 anos

81 **PARCERIAS**
Empresas e instituições que viabilizam a realização de eventos da ACI

Vice-presidente da ACI faz análises em vídeo

André Momberger
Vice-presidente de Economia



Entender as oscilações do mercado financeiro, a extensão de pacotes econômicos ou ainda o impacto da alta da taxa de juros sobre o dia a dia nem sempre é tarefa fácil para a maioria das pessoas.

Ajudar os micro e pequenos empresários a entender como esses movimentos impactam os seus negócios é objetivo do Papo de Economia, idealizado e apresentado

pelo vice-presidente de Economia da ACI, André Momberger.

Os vídeos explicativos são publicados no canal no YouTube, Instagram e também no site da entidade, podendo ser acessados tanto por associados quanto por outros interessados em informar-se.

Com grande expertise na área econômica, Momberger – que também é sócio-diretor da Focus Invest, agente autônomo de investimentos ligado à XP Investimentos em Novo Hamburgo – já analisou decisões do Ministério da Economia, como o pacote de estímulo à economia anunciado em janeiro, a proposta de ajuste fiscal e o projeto de reforma tributária que deverá ser encaminhado ao Congresso Nacional em breve, entre outros assuntos.

“Temos tido bom retorno da audiência em relação aos temas abordados e à utilidade da análise que fizemos”, afirma Momberger, que destaca a disposição de continuar atento à evolução do mercado para trazer uma visão do que acontece no Brasil e no mundo e tem impacto sobre os negócios em geral.

Assista aqui a todos os vídeos já disponíveis:

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLNtvfsxo9DpnD-75AFkaQy7KUfwIUfAus>

“

Temos tido bom retorno de audiência.”

Exames em sábados?

No Fleming você tem.

Unidades abertas aos sábados,
das 7:30 às 11:30:

NH: Av. Primeiro de Março, 233

NH: Av. Nicolau Becker, 710

SL: Rua São Caetano, 350

CB: Rua Lima e Silva, 8

EV: Rua Ruy Barbosa, 30



fleming
LABORATÓRIO



51 3065-3888

www.fleminglab.com.br

Novo espaço conecta ACI, associados e comunidade



Desde 11 de janeiro, associados, colaboradores e comunidade têm à disposição o Espaço Conexão ACI, área de 218m², no andar térreo, que foi integralmente revitalizada com o apoio de empresas parceiras.

Convidativo e acolhedor, o novo ambiente possibilita diversos usos, como reuniões,

workshops e demais eventos, tanto da entidade quanto de outros. Desenvolvido com materiais e cores contemporâneos, que traduzem os propósitos da nova ACI, o espaço pode ser formatado conforme o perfil e o tamanho dos eventos.

Autoridades, ex-presidentes, vice-presidentes, associados, integrantes de comitês, dirigentes de entidades empresariais e parceiros da ACI estiveram presentes à cerimônia de inauguração. O presidente Diogo Leuck agradeceu aos apoiadores que viabilizaram o projeto e enfatizou que o Espaço Conexão ACI beneficia a toda a região. **“A ACI evolui para acolher de forma ainda melhor os associados e a comunidade e, por meio de parcerias estratégicas, desenvolver de forma sustentável as cidades de Novo Hamburgo, Campo Bom, Estância Velha e Dois Irmãos, que integram a sua área de atuação”**, disse.

A prefeita Fátima Daudt, ex-presidente da ACI, destacou que a transformação da entidade conecta-a ainda mais à realidade do Vale do Sinos, cuja diversificação econômica acentua-se a cada ano. **“A ACI está de parabéns pela sua nova sala de visitas, que certamente vai promover muitas e grandes conexões para o desenvolvimento sustentável de toda a região”**, afirmou.



Após as bênçãos do padre Everson Lino Rodrigues e do pastor Matheus Tasso, a fita inaugural foi cortada e os convidados puderam acessar, conhecer a área, participar de um coquetel e fazer conexões, como propõe o local, cuja beleza e funcionalidade chamam a atenção.



EMPRESAS APOIADORAS







PÓS-GRADUAÇÃO FEEVALE

Escolha a melhor versão do **seu futuro**.

Cursos de MBA e especialização com foco prático e professores que são referência no mercado.



Conheça
nossos
cursos



pos.feevale.br

Só negocia bem quem se prepara bem



O que nos distingue, nós humanos, dos demais animais? As respostas são muitas e variadas. Porém, uma fica evidente no dia a dia do mundo corporativo: a capacidade de negociar, de buscar acordos e denominadores comuns em determinados cenários nos quais os interesses são distintos. “A arte da negociação é talvez o que mais profundamente distingue o homem dos animais, e é esta arte e esta vontade de negociar que fizeram com que o homem evoluísse, elevando-o acima dos outros animais.” Essa definição, cunhada pelo poeta

sueco Harry Martinson, vencedor do Nobel de Literatura de 1974, sintetiza esse atributo exclusivamente humano e que requer preparo para ser eficiente.

Especialista no tema, o norte-americano Michael Wheeler, professor da Harvard Business School e autor e coautor de diversos livros sobre o assunto, explica que, para uma negociação ter sucesso, são necessários alguns resultados específicos, como se chegar a um consenso – quando for possível –, gerar valor agregado de uma maneira criativa na resolução de problemas para ambas partes e obter pequenas conquistas antes de elas se transformarem em conflitos custosos.

Para ele, o negociador precisa ser estrategicamente ágil e rápido em todos os momentos e se preparar para o imponderável. “Uma negociação nunca é inteiramente previsível. Sempre haverá surpresas. Negociadores que identificam rapidamente oportunidades inesperadas – ou detectam possíveis perigos – têm mais vantagem”, pondera.

Negociadores efetivos são equilibrados emocionalmente, prossegue Wheeler. Eles aceitam o fato de que nem tudo que acontece está sob seu controle – a pessoa com quem eles negociam pode ser tão inteligente e determinada quanto eles e



outros grupos não estarão propensos a falar e fazer exatamente o que eles querem –, assim como não seguiriam scripts de outras pessoas. “E eles se sentem confortáveis com isso e focam no que podem influenciar por contra própria”, complementa.

Confira, a seguir:

08 dicas para uma boa negociação

1. Informe-se ao máximo e defina metas claras e razoáveis

Para negociar bem, é preciso preparar-se bem. Portanto, busque o máximo de conhecimento antes de negociar. Quando apresentar suas propostas, deixe claro que conhece os procedimentos e valores de mercado. Use os termos adequados e fale sobre o segmento específico. Importante ter em mente um desfecho específico – como 20% de uma companhia por determinado valor. Com isso em mente, será mais fácil preparar-se para as objeções do cliente.

2. Seja empático e saiba ouvir o posicionamento dos demais

A arte de negociar é a arte de falar e – principalmente – ouvir atentamente, colocando-se na posição da outra parte. Todas as partes envolvidas precisam



se manifestar para mostrar seu posicionamento diante da situação. Esse comportamento é gentil e respeitoso, além de gerar, de fato, uma conversa produtiva, a fim de que os melhores termos sejam alcançados.

3. Construa um ambiente agradável – e favorável - de negociação

Não se trata de uma guerra, lembre-se! Uma negociação também não precisa ser bate-papo entre amigos em um bar. Um ambiente hostil demais gera insegurança para as duas partes, e ambas se sentirão pouco propensas a ceder. Ao mesmo tempo, muita informalidade tira a seriedade do momento e tende a não render resultados positivos. Sempre que possível, procure tornar o local da negociação favorável a você, priorizando a realização das tratativas no seu território ou em local em que você se sinta confortável e confiante.



4. Controle a ansiedade

Fechar o negócio é uma prioridade legítima, mas ela não pode ser um fator de inviabilização de um acordo. Portanto, é preciso controlar a ansiedade. Não importa o quanto a situação esteja favorável, precipitar-se pode colocar tudo a perder. Um deslize e você pode até mesmo regredir os avanços que conseguiu. É preciso ter o

timing adequado para agir dentro de um acordo.

5. Seja flexível, mas firme em suas ideias

Sempre tenha ‘cartas na manga’ para usar quando necessário, como descontos especiais ou condições diferenciadas de pagamento, por exemplo. E nunca se esqueça que, do outro lado, há alguém que também defende interesses. Reforce sempre que puder o que você pensa sobre as condições atuais do negócio.

6. Postura adequada transmite confiança, sem ser arrogante

Esteja sempre com uma postura corporal ereta, com cabeça em pé e levemente direcionada à frente, ou seja, na direção de quem você negocia. Essa é a chamada “postura de águia” e deve ser usada na hora de ouvir. Ela transmite a ideia de que você está decidido, prestando atenção e exigindo uma resposta objetiva. Isso fará você se impor de forma suave e sem ser invasivo ou arrogante.

7. Crie valor para seu produto

É importante você mostrar à outra parte os benefícios que a sua proposta gerará a ela, tirando o foco do valor. É muito comum, durante uma negociação, a parte ofertante



reduzir o valor do seu produto ou serviço acreditando que assim vai fechar o negócio de forma mais fácil. No entanto, isso acaba desvalorizando sua marca.

8. Negocie com um tomador de decisão

Essa é uma das dicas de negociação mais importantes que temos para você. Antes de iniciar qualquer tipo de acordo, é essencial que você investigue e valide quem é a pessoa, de fato, responsável pela tomada de decisão. Em grandes empresas, é muito comum parte do processo de fechamento de negócios ser feita por assistentes ou analistas que passam para os gestores as condições alinhadas em reunião.

A ABC Negócios existe para alavancar seus resultados.

Fazemos isso através da otimização do seu negócio, otimizando:



Processos



Pessoas



Investimentos



Produtos



Finanças

Entre em contato conosco e saiba como podemos lhe ajudar a ir além, **crescer com mais rapidez e lucrar cada vez mais.**



ABC NEGÓCIOS

Conhecimento para lucrar

Que velho você está criando?

Sinara Leotte



Sinara Leotte, responsável técnica e diretora administrativa da Cardiosinos, costuma utilizar a frase acima no início de suas apresentações e palestras para chamar a atenção dos participantes à importância dos cuidados com a saúde do coração durante toda a vida, para que possam desfrutar da velhice.

A Cardiosinos é um laboratório de hemodinâmica situado no Hospital Regina,

em Novo Hamburgo. Desde janeiro de 2001, presta atendimento na área endovascular por diversos convênios, tendo realizado mais de 30 mil procedimentos. Conforme Sinara, doenças cardiovasculares (DCV) são a causa número um de mortes no planeta e, em tempos de Covid-19, pacientes correm mais risco de desenvolver formas graves da doença. No Brasil, DCV representam as principais causas de mortes. De acordo com o Ministério da Saúde, cerca de 300 mil indivíduos por ano sofrem Infarto Agudo do Miocárdio (IAM), ocorrendo óbito em 30% desses.

1. Porque suas palestras e apresentações iniciam com esta pergunta direta?

Porque tento provocar a atenção do estado atual de autocuidado dos que estão me ouvindo desde o início das apresentações. E também porque ouço, na minha experiência profissional, frequentemente pacientes queixarem-se de que poderiam estar aproveitando a velhice, porém a saúde os limita nesta fase!

2. Quem está mais propenso a ter doenças cardiovasculares?

Demonstrativo de dados reais de Doença Arterial Coronariana (DAC) indicam que há prevalência em homens, com 65%, mas o



índice de maior gravidade e mortalidade ocorre com mulheres. Além disso, a idade dos pacientes com a doença vem caindo. Em 2010, a idade média era de 70 anos. Em 2020, esta média foi de 65 anos.

3. Quais são os principais fatores de risco para DAC e o que deve-se fazer para combatê-los?

O fator mais presente é o sedentarismo, que pode ser combatido com prática de atividade física, mesmo que leve, superior a 150 min por semana. Sobrepeso e obesidade ocupam a segunda posição. É importante destacar que sobrepeso é igual a índice de Massa Corporal (IMC) de 25 a 29 e obesidade é caracterizada por IMC acima de 30, e atenção à circunferência abdominal acima de 90cm para mulheres e 105cm para homens! Hipertensão arterial (igual ou maior a 140 x 90 mmHg) é outro fator, pois não costuma ser identificada facilmente, a chamada doença silenciosa. Além destes, há o histórico familiar (parente direto com DAC) e diabetes e dislipidemia, que são as taxas elevadas de glicose e colesterol no sangue.

4. O estresse da vida moderna também é prejudicial?

Rotina exaustiva, intolerância à sua rotina e infelicidade em alguma área da vida se somam aos fatores acima citados como

causadores das doenças cardiovasculares, assim como tabagismo (uso diário de tabaco), alcoolismo e drogadição, que oferecem risco indireto.

5. Empresários, pelas características das atividades que desempenham, têm maior probabilidade de ter DCV do que outros profissionais?

Os empresários precisam estar muito atentos a seus hábitos de vida para que contribuam para a velhice saudável. É comum assumirem cargas horárias extensas e atividades estressantes para que suas empresas sejam prósperas e bem-cuidadas, porém é comum também esquecerem de cuidar de si ou só buscarem cuidados quando já estão com algum sintoma.

6. A Sra. enfatiza a importância de as pessoas gerirem a saúde. Que cuidados costuma indicar?

Os principais cuidados são hábitos que devemos ter, como evitar ou combater o sedentarismo, com atividade física prazerosa, manter uma alimentação equilibrada, diminuir ingestão de industrializados, beber água, preservar a saúde mental adequando a rotina, fazendo escolhas coerentes e – muito importante também – ir ao cardiologista e seguir suas orientações.



7. Que tipo de atendimento endovascular a Cardiosinos disponibiliza?

São quatro tipos: cardiologia intervencionista (cateterismo cardíaco, angioplastias coronarianas e tratamentos de doenças congênitas e estruturais), eletrofisiologia e cirurgia cardíaca (estudo e tratamento de arritmias e implantes de marcapasso), vascular periférico (Angiografias diagnósticas, angioplastias e Implantes de endopróteses) e neuroradiologia intervencionista (angiografias diagnósticas, tratamento de aneurismas e AVC Isquêmico).

8. Durante a pandemia, houve aumento do número de atendimentos na clínica?

Durante o período de quarentena, houve uma redução drástica de atendimentos, muito em função da insegurança que as pessoas sentem em estar dentro de um ambiente hospitalar.

9. Algum fato chamou especialmente sua atenção nesse período?

O fato de as pessoas não buscarem por acompanhamento médico fez com que o estado da doença se agravasse em muitos casos. O que contribuiu para um aumento no índice de mortalidade da doença cardiovascular, principalmente no infarto.

10. Que conselho final a Sra. dá a quem ainda não se conscientizou dos riscos que corre por ser sedentário e ter outros hábitos não recomendados?

Comece hoje, procure um cardiologista e reveja seus hábitos, mesmo que seja uma pequena mudança por dia, mas inicie. Aos poucos, a mudança de comportamento vai trazendo resultados positivos à saúde e isso será muito gratificante. E não se esqueça de que nossa velhice somos nós que criamos!

Quer melhorar a gestão da tua empresa?

O Sebrae *é prático.*

Sara Arnhold
Proprietária da
Sara Arnhold Arquitetura

Saiba mais em sebraeprati.com.br

Sebrae NH | R. Bento Gonçalves, 2652 Centro, Novo Hamburgo

Sebrae SL | R. José Bonifácio, 204 - Centro, São Leopoldo

Sebrae CO | R. Dr. Barcelos, 1073 - Loja 4 - Centro, Canoas

SEBRAE

Atendimento especializado a associados

Na primeira quinta-feira de cada mês, pela manhã, o analista do Sebrae RS Josemar Demenech está à disposição dos associados para atendimento especializado no Espaço Conexão ACI, em Novo Hamburgo.

As empresas associadas podem, mediante agendamento, obter informações sobre acesso a todas as soluções que envolvem a parceria entre as duas instituições, tais como Microcrédito ACI NH (desenvolvido em conjunto com o Sicredi e o RSGaranti e ideal para as empresas que precisam de suporte financeiro para crescer e ir além), consultorias de gestão e técnicas, cursos, eventos e participação em feiras.

O atendimento especializado deve ser agendado através do fone 51 2108.2108.

ACI e StartSe ampliam parceria para imersão no Vale do Silício

Imersão Vale do Silício

StartSe e ACI



Vale do Silício - EUA

Conheça o principal polo de inovação mundial em uma jornada exclusiva com a StartSe, passando por três etapas de transformação:

Pré-imersão: Conteúdo exclusivo para os associados

Imersão: 5 dias no Vale do Silício

Pós-imersão: Comunidade StartSe + vaga para o Festival SVWC



22 a 26 de Maio de 2023
Learning Experience



05 a 09 de Junho de 2023
Imersão Executiva



26 a 30 de Junho de 2023
Learning Experience

StartSe UNIVERSITY
**SILICON
VALLEY**

ACI

A ACI ampliou a parceria com a StartSe e, com isso, tem a possibilidade de levar seus associados e parceiros em todas as três turmas de imersão realizadas no ano, aumentando o networking com outras regiões.

A StartSe conta com dois programas de imersão no Vale do Silício, o principal polo de inovação mundial. A Learning Experience e a Missão Executiva tem três etapas de transformação: pré-imersão com conteúdo exclusivo para associados, cinco dias no Vale do Silício e pós-imersão com a Comunidade StartSe e vaga para o festival SVWC, que ocorre em agosto, em São Paulo.

A Learning conta com tradução simultânea e é feita para um grupo de até 80 pessoas, com foco em conhecer modelos de negócio inovadores e desenvolvimento de projetos. Já a Imersão Executiva é feita para grupo de até 25 executivos, sem tradução simultânea, com foco maior em networking com executivos da região, para pessoas que tenham interesse em fazer negócios no Vale do Silício.

Learning Experience

Datas: 22 a 26 de maio e 26 a 30 de junho

**Valor para associados e parceiros da ACI
(Abicalçados, Assintecal e CDL-NH):**

R\$ 13.900,00

Público geral: R\$ 15.000,00

Imersão Executiva

Datas: 05 a 09 de junho

Valor para associados e parceiros da ACI:

R\$ 19.700,00

Público geral: R\$ 21.000,00

O pagamento pode ser feito com boleto ou 12x no cartão. Nos valores, não estão inclusas passagem, alimentação e hospedagem. Mais informações podem ser obtidas em <https://www.startse.com/silicon-valley-experience/>

INSCRIÇÕES: CLIQUE AQUI

Interessados em se inscrever e receber o desconto devem entrar em contato através do e-mail: andre@startse.com

Nova edição do GDE inicia-se dia 03 de maio



APRENDA
NA PRÁTICA
E FAÇA
O SUCESSO
ACONTECER

INÍCIO DIA 03 DE MAIO. INSCREVA-SE.



A ACI programou para 03 de maio o início da próxima edição do curso Gestão e Desenvolvimento para Excelência (GDE), destinado a diretores, gerentes, coordenadores e demais pessoas interessadas com o perfil de liderança que necessitem estruturar ou aprimorar o sistema de gestão das empresas em que atuam.

O curso tem duração de 70h e objetiva preparar os participantes para analisar o modelo de gestão utilizado pela empresa e identificar, por meio do diagnóstico, oportunidades de melhoria para torná-la mais competitiva no mercado.

Com aulas às quartas-feiras, das 8h às 11h, apresenta as ferramentas de gestão e, no final de cada temática, é feito um diagnóstico da situação da empresa e elaborado um plano de ação para desenvolver uma ferramenta específica.

“Além das aulas, haverá auxílio de um consultor para a implantação de melhorias nas empresas participantes e visitas técnicas”, afirmou a coordenadora técnica, Fernanda Klauck. A formatura está prevista para o dia 25 de outubro.

A ACI promove o GDE há 14 anos, período em que foram formados 588 alunos, de 250 empresas, através de 24 turmas realizadas

em Novo Hamburgo e Campo Bom.

MÓDULOS/ CARGA HORÁRIA/ INSTRUTORES

- **Aula inaugural e diagnóstico I**
6h | Fernanda Klauck
- **Desafios da Gestão Contemporânea I**
3h | Felipe Menezes
- **Planejamento estratégico I**
9h | Fernanda Klauck
- **Gestão de processos I**
12h | Sidnei Lopes Dias
- **Gestão de pessoas I**
12h | Maria Rejane da Silva Arboite
- **Gestão de clientes e mercado I**
12h | Roberto Herrera Arbo
- **Gestão econômica e financeira I**
12 | Marcello Noetzold Mafaldo
- **Apresentação de Projetos I** 3h
- **Formatura I** 1h

Informações podem ser obtidas pelo fone **51 2108.2108**, pelo e-mail **lilian@acinh.com.br** e em **www.acinh.com.br/cursos**.

Projeto leva empreendedorismo a escolas



Terá início em maio o projeto ACI Talks, que prevê a realização de encontros de profissionais voluntários da entidade com alunos de escolas de Novo Hamburgo, Campo Bom, Estância Velha, Ivoti e Dois Irmãos.

Com o slogan Experiência que Agrega, o projeto visa oportunizar a alunos do oitavo ano do Ensino Fundamental, do novo ano do Ensino Fundamental, do Ensino Médio,

do EJA e jovens do Projeto Vencer, da Fundação Semear, o acesso a informações sobre mercado de trabalho, empreendedorismo, educação financeira e outros temas.

A iniciativa envolve os comitês de Educação e Cultura, Serviços, Jovens Empreendedores, Jurídico, Estância Velha e Dois Irmãos, cujos integrantes, voluntariamente, em um ou dois períodos de aula por turma, vão compartilhar experiências e vivências para atender às necessidades dos jovens e do ambiente escolar.

Em 2022, foi realizada a fase de testes junto aos nonos anos de escolas municipais de Dois Irmãos, com o tema Mercado de Trabalho e Ensino Médio – Importância do contínuo estudo e da formação para o mundo do trabalho. 40 alunos participaram do bate-papo em estilo pocket e bastante interativo, que pode ser customizado conforme a necessidade de cada turma a ser atendida, tendo a flexibilidade da temática central a ser abordada.

Temas a serem abordados:

- Empreendedorismo
- Educação financeira
- Mercado de trabalho e competências bem-vindas
- Educação para o consumo

- Uso de redes sociais e cuidados importantes
- Inovação
- E agora, universidade?
- Postura profissional e marketing pessoal
- Soft skills
- Importância da continuidade dos estudos



*O canal certo pra
quem deseja*

INVESTIR

*Receba ofertas, relatórios e
outros conteúdos exclusivos,
direto no seu celular.*



*Acesse nosso canal de
Investimentos no Telegram*
👉 t.me/InvestimentosPioneira

1º Feirão de Empregos On-line



O 1º Feirão de Empregos On-line do Vale do Sinos, que a ACI promoveu, com o apoio de Plataforma Kretos, agências de fomento ao emprego e universidades da região, de 27 de fevereiro a 12 de março, obteve resultados positivos.

Foram ofertadas 192 vagas, das quais 38 tiveram mais de 12 candidatos e uma teve

mais de 100 candidatos. O número total de currículos cadastrados foi de 1.856, dos quais 1.099 candidataram-se a vagas em empresas associadas.

O Emprega Sinos teve como foco empresas associadas com dificuldades para encontrar talentos, as quais puderam divulgar gratuitamente suas vagas na plataforma da ACI, replicando as oportunidades nos principais portais on-line de RH, por exemplo. As empresas associadas puderam inclusive aplicar testes de conhecimentos e habilidades e obter um ranqueamento dos candidatos personalizado com o apoio de inteligência artificial.

O EmpregaSinos é uma iniciativa ACI Talentos. Mais informações podem ser obtidas pelo fone/whats **51 2108.2120** ou pelo e-mail **talentos@acinh.com.br**.

LAUERMANN SCHNEIDER SUA EMPRESA NA DIREÇÃO CERTA.

Indicamos o melhor caminho para o controle do patrimônio e eficiência nas rotinas empresariais através de auditoria independente, assessoria e consultoria nas áreas fiscal, contábil, trabalhista e previdenciária.



Rua Onze de Junho, 350 | Novo Hamburgo | RS
www.lauermannschneider.com.br
lauermannschneider@lauermannschneider.com.br
51 3067.9700 |   /LauermannSchneider



Fimec 2023 recebe 20 mil visitantes



A 46ª Fimec- Feira Internacional de Couros, Produtos Químicos, Componentes, Máquinas e Equipamentos para Calçados e Curtumes, realizada de 07 a 09 de março, em Novo Hamburgo, recebeu 20 mil profissionais, de 37 países, e consolidou-se como a maior feira do setor na América Latina e a única que reúne todo o processo coureiro-calçadista.

Com um alto nível de participação de estrangeiros, a Fimec reafirmou sua condição internacional, sendo apontada como a melhor edição dos últimos anos. “Para mim, esta é a melhor Fimec desde que estou na Fenac”, declara o diretor-presidente da Fenac, Marcio Jung.

Para Jung, a edição de 2023 entregou muito por conta de dois fatores: a grande visitação de público estrangeiro comprador e a visitação dos grandes curtumes do Brasil. Para o dirigente, a projeção para o próximo ano é ainda melhor. “O sucesso desta edição me faz crer, com absoluta convicção, que a Fimec 2024 será uma das maiores feiras de todos os tempos”, projeta. A edição do próximo ano está marcada para o período de 12 a 14 de março, das 13h às 20h.

Resultados acima da expectativa

Esta edição reuniu mais de 350 expositores, em 10 mil m² de área de exposição, que registraram resultados positivos. “A feira foi muito positiva, com um excelente nível de visitação. Nos chamou atenção particularmente o número de visitantes do exterior, que retornaram motivados a atualizar informações sobre o mercado



Edição deste ano reuniu mais de **350 expositores**, em **10 mil m²** de área de exposição.”

calçadista, buscando inovações, tecnologia e sustentabilidade”, afirma o presidente executivo da Artecola, Eduardo Kunst.

Outra empresa expositora, a Master, também destaca a performance positiva da Fimec. Neori Paim, diretor comercial, observa que a edição deste ano foi marcada por visitas muito importantes de compradores brasileiros e estrangeiros. “Apresentamos muitas inovações que geram redução de custos, aumento de produtividade e foco na sustentabilidade. A maior parte das vendas ocorrerá para o mercado interno, que está ainda atento às definições políticas do novo governo, mas sempre convictos de que, de uma maneira ou outra, seguiremos trabalhando para oferecer o melhor aos nossos clientes”, diz. Conforme Paim, alguns grandes produtores de calçados do Brasil estão com planos de expandir sua produção e a empresa também está otimista em relação às exportações, principalmente para Argentina, Colômbia, Guatemala e México.

A Fimec é uma realização da Fenac Experiências Conectam, que foi apresentada por Sicredi Pioneira e contou com patrocínio de Covestro, Transduarte, Henkel e Formas Kunz. A feira ainda teve apoio da Abicalçados, Abiacav, Abqtic, Abrameq, ACI-NH/CB/EV/DI, Aicsul, Assintecal, CICB, Fiergs, IBTeC, Sebrae/RS e SITERGS.

RS foi destaque na Couromoda 2023



O Rio Grande do Sul esteve em destaque na Couromoda 2023, realizada em janeiro, em São Paulo. A ACI, com o presidente Diogo Leuck, esteve presente à cerimônia de abertura e à visita do então governador em exercício do RS, Gabriel Souza, do secretário de Desenvolvimento Econômico, Ernani Polo, da prefeita de Novo Hamburgo, Fatima Daudt, e do gerente regional do Sebrae RS, Marco Aurélio Copetti, ao estande coletivo Estação Moda RS, que reuniu 15 micro e

pequenos fabricantes de calçados, bolsas e artefatos gaúchos.

O grupo também visitou os estandes das empresas Beira Rio, Jorge Bischoff e Dakota, ambas associadas à ACI, que apresentaram suas coleções outono-inverno a lojistas de diversos estados e a importadores.

Visitante da Couromoda pela primeira vez, Gabriel Souza – representando o governador Eduardo Leite - destacou a condição do Rio Grande do Sul de segundo maior produtor de calçados do país e a disposição de contribuir para que o Estado avance ainda mais. **“Vamos continuar investindo na qualificação da mão de obra e na otimização da logística para que a economia gaúcha cresça e todos os segmentos possam se beneficiar nos próximos anos”**, afirmou. **“Trabalhamos com todo o empenho para conectar o setor público com a iniciativa privada para potencializar a economia gaúcha”**, acrescentou Polo.

Negócios do Estação Moda RS



As 15 micro e pequenas empresas participantes do Estação Moda RS na Couromoda 2023, realizada entre os dias 16 e 18 de janeiro, em São Paulo, fecharam negócios equivalentes a R\$ 2,76 milhões e encaminharam operações que devem render outros R\$ 6,99 milhões nos próximos 12 meses, totalizando, assim, R\$ 9,75 milhões em vendas.

O Sebrae RS, que coordena o projeto

coletivo com apoio institucional da ACI e financeiro da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado do Rio Grande do Sul (Sedec) e das prefeituras de Novo Hamburgo e Sapiranga, identificou que foram fechadas 207 negociações e comercializados 24.083 pares/unidades nos três dias do evento.

Também foram contatados 609 compradores, iniciados 189 negócios e contratados 08 distribuidores ou representantes por parte das empresas participantes. O levantamento indica ainda que 100% das empresas têm interesse em participar das próximas feiras junto ao Estação Moda RS e 87% afirmam ter tido retorno sobre o investimento.



Fazemos logística para abastecer o mercado global.



+30 ANOS
DE MERCADO

+300 CLIENTES

+30 ESPECIALISTAS
NA EQUIPE

+6.000 CARGAS
EMBARCADAS
POR ANO

+130 PAÍSES COM
PARCEIROS
ESTRATÉGICOS



CONEXO
— LOGISTICS —



www.conexo.com.br

Presidente da ACI visita GS1 Brasil



O código de barras está presente em quase todos os produtos e, no Brasil, a entidade que coordena a área é GS1 Brasil – Associação Brasileira de Automação. Em janeiro, o presidente da ACI, Diogo Leuck, e a prefeita de Novo Hamburgo, Fátima Daudt, visitaram a sede da entidade, em São Paulo.

A organização global e sem fins lucrativos é responsável pela atribuição dos códigos de

barras (código EAN) para a identificação de itens em qualquer lugar do mundo, como se o código fosse o CPF do produto. No Brasil, possui mais de 58 mil associados, entre empreendedores e empresas de diversos setores que já entendem os inúmeros benefícios do uso do código de barras.

Com ele, é possível fazer a gestão eficiente de estoque, rastreabilidade de produtos ou lotes, monitoramento de compra e venda, despacho automatizado para distribuição e logística, além de garantir o controle de todos os processos em qualquer ponto da cadeia de suprimentos. Quando identifica seus produtos com o código de barras da GS1, a empresa tem a certeza de que seus códigos são únicos, sem risco de duplicidade, o que garante a autenticidade do produto e permite que seja amplamente aceito no mercado.

Diogo e Fátima, juntamente com a gerente de relacionamento da ACI, Maria Lúcia Chaves de Almeida, e a diretora da unidade de Gestão PDMI da Prefeitura de Novo Hamburgo, Vanessa Fleck, foram recebidos por Ana Paula Vendramini Maniero e Ricardo Melo, gerente e executivo de desenvolvimento setorial, respectivamente, da GS1.

Os visitantes tiveram a oportunidade de conhecer a história da GS1 e o Centro de Inovação e Tecnologia (CIT), que define

padrões para automação de diferentes setores da indústria, do comércio e dos serviços. A visita teve como objetivo conhecer a estrutura da GS1 e identificar oportunidades de futuras parcerias com a ACI e o Centro de Inovação Tecnológica de Novo Hamburgo, cuja ativação deve ocorrer em 2023.

Programa de qualificação profissional – Projeto Vencer



O Art.6º do Estatuto da Criança e do Adolescente define que deve-se levar em conta a condição peculiar da criança e do adolescente como pessoa em desenvolvimento. Nessa perspectiva, a Fundação Semear trabalha auxiliando na construção de um projeto de vida para os adolescentes. Desde 2004, desenvolve o Projeto Vencer, programa social de iniciação

profissional para jovens entre 14 e 18 anos, em situação de vulnerabilidade social.

Seguindo a Lei da Aprendizagem de nº 10.097/2000, o Projeto Vencer realiza a capacitação profissional e o desenvolvimento pessoal buscando inserir os(as) adolescentes no mercado de trabalho. O protagonismo juvenil e a formação cidadã são focos do programa, aliados à qualificação básica para a atuação em setores administrativos. De acordo com a assessora pedagógica Ana Paslauski, a experiência profissional, quando inserida na vida dos adolescentes de forma coerente e no momento certo, desde que não prejudique o desenvolvimento pessoal, educacional e social dos inseridos neste universo, pode trazer grandes benefícios e qualificação para a sua formação.

O Projeto Vencer, ao longo de 19 anos de atuação, gerou impacto na vida de muitas pessoas. Esse impacto pode ser percebido no relato de uma das muitas jovens formadas no projeto, Juliana Rheiheimer. “Através do Projeto Vencer, em que fui aluna no ano de 2006, tive minha primeira experiência profissional. Mais do que a inserção no mundo do trabalho, o projeto me proporcionou aprendizados e conhecimentos que foram pilares fundamentais para a trajetória profissional que construí e continuo construindo, além

dos vínculos que foram criados na época e que permanecem até hoje na forma de amizade com os então colegas. Hoje sou formada em Serviço Social e, além do meu exemplo pessoal enquanto ex-aluna do projeto, percebo a importância de iniciativas como o Vencer, que promovem acesso ao conhecimento, ao mundo do trabalho e ao exercício da cidadania, que se dá através das temáticas abordadas no curso de formação e pelo acesso a direitos que, infelizmente, não é a realidade da maioria dos jovens do nosso país”, afirma Juliana. Depois de formada, ela exerceu a função de Assistente Social no programa social da Fundação Semear, o Centro de Vivência Redentora (CVR).

No curso de formação profissional, as temáticas são trabalhadas de forma integrada por um(a) educador(a) social, com a participação de voluntários(as) e a realização de visitas técnicas. O Vencer aborda temáticas como postura profissional, trabalho em equipe, controle financeiro, inclusão digital, cidadania, educação ambiental, gestão de pessoal, gestão administrativa, comunicação, gramática, matemática, segurança do trabalho, gestão de processos e organização, protagonismo juvenil e empreendedorismo.

A expectativa é que, em 2023, o projeto atenda em torno de 40 adolescentes que

residem nos bairros São José (Vilas Kephas, Kephas Norte e Kephas 2, Colina da Mata e Esperança), Diehl (Vila Redentora e Pedreira) e São Jorge. O projeto contempla dois dias de atividades teóricas no espaço do Centro de Vivência Redentora, e três dias de aprendizagem prática nas empresas parceiras, por meio da Lei da Aprendizagem.

A Fundação Semear é certificada como organização formadora de Jovens aprendizes. Oferece acompanhamento no processo legal de contratos e no desenvolvimento dos jovens durante todo o período de aprendizagem.

Fale conosco e contrate um jovem aprendiz!

**Mais informações pelos fones (51)
3524.6435 e (51) 9 9226.1282**

Empresa de Novo Hamburgo transforma resíduos naturais em embalagens



Fundada em 2021 pelas empreendedoras Andressa Kasper e Karina Diehl, a AnKur Embalagens Compostáveis, de Novo Hamburgo, é a primeira indústria de embalagens compostáveis do Rio Grande do Sul. A empresa iniciou a produção e comercialização em fevereiro de 2022, após estudo de viabilidade técnica e comercial.

As embalagens são feitas de resíduos naturais provenientes da mandioca, arroz e trigo. Após o uso, elas devem ser descartadas em composteira, enterradas na horta ou colocadas no lixo orgânico, assim virando adubo em até 180 dias.

Dados da organização não governamental World Wide Fund for Nature (WWF) revelam que apenas 1,2% do plástico produzido no Brasil é reciclado. Hoje são produzidos 380 milhões de toneladas de plástico por ano e estima-se que, de todo o plástico já produzido no mundo, somente 9% foram reciclados (NatGeo). Os demais estão em lixões, aterros, mares, rios, foram queimados ou estão flutuando em pântanos. “É como se um caminhão de lixo cheio de plásticos estivesse sendo jogado no mar a cada minuto, constantemente, sem cessar, por anos e anos”, afirma a ONG.

A solução, conforme as empresárias, é o desenvolvimento de novas embalagens feitas de resíduos naturais e que se decomponham com rapidez no meio ambiente, além de estimular a consciência ecológica e o descarte correto de resíduos.

Baseada em pilares como Negócios de Impacto Socioambiental (NIS), economia circular, Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS´s) e parcerias para produção de embalagens com resíduos, a

AnKur visa ajudar a sociedade a substituir os plásticos de uso único e diminuir a poluição do plástico, que pode levar até 400 anos para se decompor no meio ambiente.

Hoje a empresa produz quatro modelos de embalagens compostáveis:

Prato de trigo 400ml

Feito de resíduo de trigo com película celulósica impermeável, é ideal para festas e eventos. Mede 17cm de diâmetro e tem 2cm de altura.



Bandeja de amido 830ml

Feita de amido de mandioca e casca de arroz com película celulósica impermeável, é ideal para hortifruti, salgados, bolos e pães. Pode ser levada ao freezer e ao forno até 180° por 40min. Mede 21 x 14 x 5cm.



Bowl de trigo 900ml

Feito de resíduo de trigo com película celulósica impermeável, é ideal para servir pokes, saladas e cremes. Pode ser levado ao freezer e ao forno até 180° por 40min. Mede 17cm de diâmetro e tem 5cm de altura.



Bio Canucce 8mm

É um canudo biodegradável, feito de trigo e água e que mantém a sua estrutura e resistência, mesmo após a imersão no líquido gelado, por volta de 30 minutos. É ideal para drinques, vitaminas e sucos (bebidas de consumo rápido). A caixa contém 50 canudos.



Esquadrias Scheid produz sofisticação há 50 anos



A sofisticação está no DNA da Esquadrias Scheid e faz a empresa estar presente, com seus produtos, em lugares muito especiais. Ao longo de seus 50 anos de atividades, completados em outubro de 2022, executou obras históricas, como a reforma icônica do centenário Hotel Copacabana Palace, no Rio de Janeiro, as esquadrias de madeira natural do elegante Hotel Fasano, em São Paulo, e as amplas e impactantes aberturas do imponente Hotel Spa Tangará, também em

São Paulo. E mais recentes, como o edifício Casa 100, em Porto Alegre, o primeiro residencial feito com padrão minimalista do Brasil, o Vivace Moinhos, em frente ao parcão de Porto Alegre, o Residencial Vithra, em Novo Hamburgo, e, ainda em fase de obras, o Edifício Varanda, que também será um marco arquitetônico da capital gaúcha. Fundada por um talentoso marceneiro, Alôncio Scheid, a Scheid cresceu sob seus rigorosos critérios de qualidade. Na trajetória da empresa, inovações e transformações trouxeram prosperidade e, hoje, junto à madeira, a Scheid também é referência na fabricação de esquadrias em PVC e alumínio.

A empresa é comandada atualmente por Luiz Francisco, filho de Alôncio, Sérgio Pacheco, casado com Niva Maria, primogênita do fundador, e Alexandre Isoppo. Hoje, em 10 mil metros de fábrica, conta com equipe de produção e instalação especializadas, centros de usinagem e maquinário moderno, frota própria e uma equipe administrativa comprometida no atendimento a clientes, fornecedores e funcionários.

“Atuamos no segmento de esquadrias de alto padrão, sob medida e sob encomenda, oferecendo soluções em madeira, PVC e alumínio. Temos clientes distribuídos entre obras residenciais (casas) e edifícios, e os



Diretor Luiz Francisco Scheid



Diretor Sérgio Pacheco



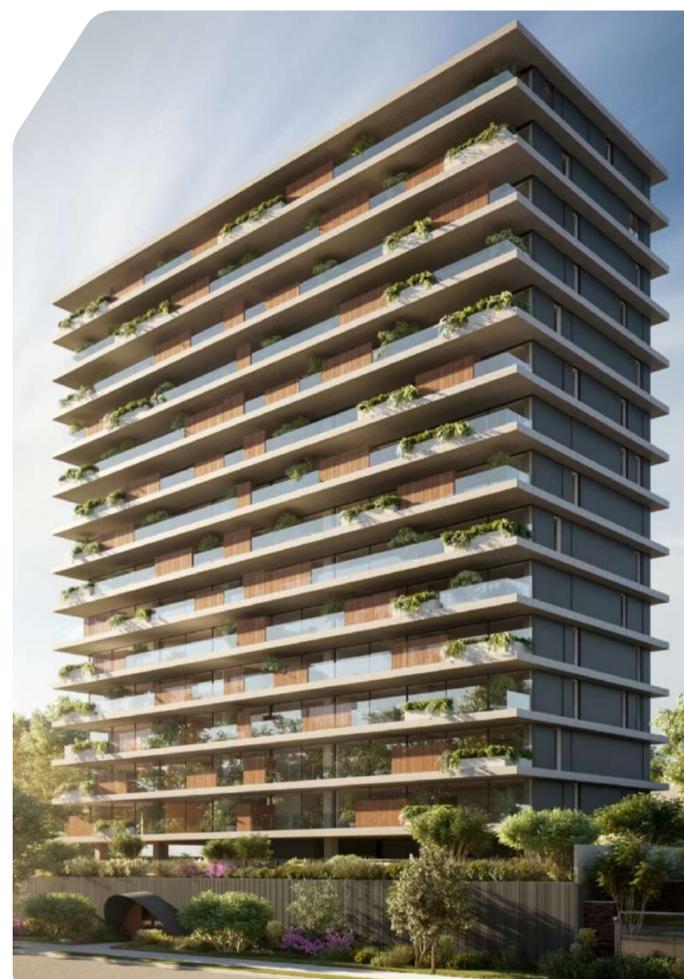
Diretor Alexandre Isoppo

mercados mais atendidos são Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo”, afirma Luiz Francisco.

“Portas e janelas ganham um novo sentido, muito além da sua funcionalidade. O vão que se abre é para a família, os amigos, as festas, o sol, a brisa, a natureza... Quando se fecha, é proteção, privacidade, silêncio, conforto, descanso”, acrescenta Sérgio Pacheco, citando o manifesto da empresa, em que define o que é e o que faz.

Pedidos e vendas em alta

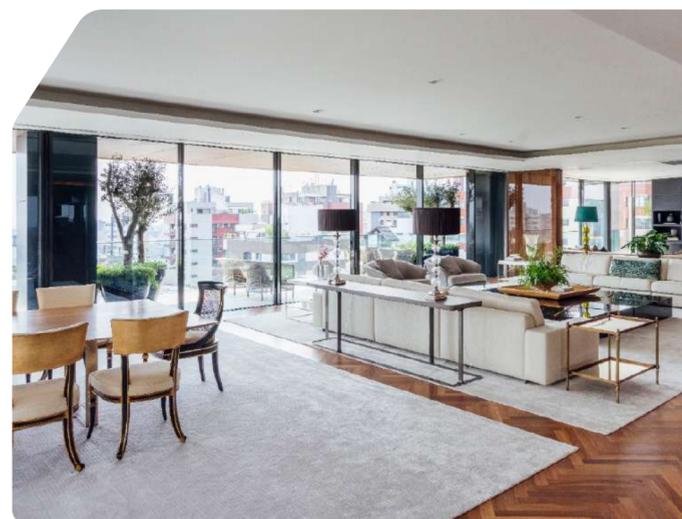
Após um período de pandemia que impactou o desempenho da empresa e provocou uma momentânea desaceleração na produção, o mercado da construção experimentou um aquecimento de pedidos e vendas, o que se reflete em um crescimento para a Scheid. “Em 2022, a empresa registrou um aumento de faturamento na ordem de 54% em relação a 2021, somando os resultados dos setores de madeira, alumínio, PVC e instalação. Em 2023, esse número deverá ter uma elevação mais sutil: 10% em relação a 2022”, revela Pacheco.



Atuação nos pilares ESG

Sempre pautada pela seriedade e pelo compromisso com o mercado e a comunidade, a Scheid observa a adesão de suas condutas nos preceitos ESG. No quesito ambiental, zerou o descarte dos resíduos de madeira, destinando as peças pequenas para retorno ao processo produtivo e a serragem a galinheiros e olarias. Os demais resíduos têm manejo correto de descarte sob orientação de consultoria ambiental. Tal conduta é verificada também nos fornecedores. A madeira utilizada pela empresa também é 100% certificada, com documento de origem florestal regulamentado e originária de madeireiras credenciadas pelo IBAMA e que realizam práticas de manejo sustentável da floresta.

Na questão social, o principal movimento recente dentro da empresa foi transformar o setor de departamento pessoal em recursos humanos, cristalizando a intenção de trazer um olhar mais próximo para as pessoas e providenciar uma camada extra de cuidado, treinamento e prestação de serviços aos funcionários. No campo de educação e formação, a empresa recebe acadêmicos de arquitetura e engenharia de diversas universidades em visitas regulares há anos. E apoia cursos profissionalizantes, com o Projeto Jovem Aprendiz, especialmente através do curso técnico de carpintaria do Senai.



Governança corporativa

A empresa busca conhecimento e informação através de participação em fóruns, cursos e eventos do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) e Nexo Governança Corporativa para compor suas ferramentas de GC e olhar para a perpetuidade saudável do negócio. O ano de 2022 foi marcado pela entrada de um novo sócio, Alexandre Isoppo, que já atuava há vários anos na empresa em cargos de liderança. Um comitê foi formado para trabalhar a governança familiar a partir dos membros da segunda geração e organizar a sucessão para a terceira geração.



Mercado prefere marcas fortes



Marcas fortes são sempre a primeira opção do mercado, mas chegar a esta condição – e permanecer nela – requer um processo estratégico de posicionamento. A afirmação é da estrategista de marcas Melissa Walzer Sant´Ana, graduada em administração de empresas pela Unisinos, criadora da metodologia do Posicionamento Incomparável e palestrante.

Conforme ela, assim como a maneira como uma pessoa se expressa para o mundo faz a diferença no seu sucesso e do seu

negócio, a maneira como a marca se posiciona é determinante para o sucesso que tem (ou não) no mercado em que atua.

“Posicionamento é o lugar e o espaço que a marca ocupa no coração das pessoas, principalmente no seu público-alvo”, explica Melissa, que dedica-se a transformar marcas e construir um posicionamento diferenciado por meio de estratégias que alinham posicionamento, produtos e da jornada de experiências que a marca proporciona ao cliente. Posicionamento traz força, trabalha a marca da maneira como ela deseja ser conhecida e reconhecida no segmento que atua, por isso uma marca bem-posicionada está em vantagem em relação às outras, acrescenta.

Em evento realizado pela ACI, para mais de uma centena de participantes, Melissa enfatizou que o foco de seu trabalho são marcas (e profissionais) que buscam adequar-se à nova realidade dos negócios no século XXI, em que as experiências são cada vez mais importantes e o futuro é produzido por uma combinação perfeita entre o virtual e o presencial.

Para quem ainda tem dúvidas em relação às exigências que o mercado impõe às marcas, a especialista destaca que o que antes era diferencial (qualidade e bom atendimento, por exemplo, agora é obrigação e o



Posicionamento
é o lugar e o
espaço que a
marca ocupa
no coração
das pessoas,
principalmente
no seu público-
alvo”

consumidor aprendeu a consumir de uma forma diferente, tendo diversos canais e formatos à disposição. **“Diante do cenário que estamos vivendo, a humanização das marcas é um caminho sem volta. Pessoas compram de pessoas e isso faz toda a diferença”**, alerta.

ANTES....

- > Qualidade, por exemplo, era diferencial
- > Padrão de consumo focado em produtos e serviços

E AGORA

- > É obrigação.
- > Era das Experiências - Os clientes querem experiências memoráveis e as empresas devem se tornar encenadoras de experiências

Na atualidade, o marketing do propósito e a jornada de experiências têm relevância cada vez maior. Já não basta vender o produto. É preciso oferecer valor e gerar conexão. Conforme Melissa, a marca precisa ter um propósito para o cliente e ir além disso, atribuindo valor à vida das pessoas. Assim, a jornada de experiências é fundamental nesse processo de crescimento do negócio.

Muitas empresas e marcas ainda têm

dificuldade em identificar o seu propósito. Melissa explica que a tarefa é facilitada quando se consegue responder a três questões: ajudar a quem, a fazer o quê e por quê. “O propósito é a razão nobre da empresa existir que transcende uma era, pode durar 200 anos”, explica.

Vender valor e não preço

A estrategista de marcas destaca que posicionar-se no mercado, mais do que um direito, é uma obrigação da marca. Se ela nada fizer para posicionar-se, o mercado a posicionará e, ainda pior, o concorrente fará isso. Melissa também diz que é preciso vender valor e não preço e que uma marca que trabalha o seu posicionamento de forma estratégica sabe como gerar valor ao cliente, destaca-se da concorrência, vende mais e proporciona longevidade ao negócio.

A construção do posicionamento sempre foi um fator importante presente em todos os negócios de sucesso. A transformação digital criou uma nova realidade que requer mudanças e, ao mesmo tempo, traz oportunidades e desafios para as marcas e os negócios.

Nela, todo empreendedor deve tomar para si a responsabilidade de trabalhar na



Melissa Walzer Sant'Ana

estratégia de posicionamento e crescimento da sua marca. É esta visão que vai possibilitar que a marca torne-se um ativo. “Mas lembre-se de que a internet não vai escalar um negócio ruim e tampouco se constrói marca fazendo uso do algoritmo de um aplicativo. Isso é indicado para aumentar o número de seguidores, não para construir marcas”, alerta.

Como tornar a marca um ativo

A estrategista enfatiza que é preciso investir em alguns aspectos estratégicos para tornar a marca um ativo para o negócio, bem como aprimorar os elementos que vão dar origem aos fatores de propagação e aumento da percepção da marca. Veja a seguir três elementos:

- 1.** A comunicação como um todo é ponto fundamental que deve estar alinhado com a imagem que a marca deseja passar.
- 2.** O gestor deve ter em mente que estamos entrando em uma nova era de concorrência, a da economia de experiência. Nela, produtos e serviços não passam de acessórios para envolver o cliente, que quer experiências memoráveis e as empresas devem ser encenadoras de experiências, como destacam os autores do livro

O Espetáculo dos Negócios, B. Joseph Pine II e James Glimore.

3. A inovação deve estar sempre presente no negócio, para assegurar a oferta de diferenciais que também despertam a atenção do mercado.

“O processo de construção de uma marca, seja ela pessoal ou de um negócio, requer estratégia, constância, intencionalidade e visão de longo prazo. Requer um trabalho direcionado com ações no físico e no digital. Requer tornar-se único e referência na sua área. Buscar diferenciação e tornar-se incomparável”, finaliza Melissa Walzer Sant’Ana.

GPTW reconhece políticas de atenção às pessoas



A pesquisa Great Place To Work 2022 premiou 80 empresas gaúchas, entre 189 inscritas, sendo 20 grandes, 50 médias e 10 pequenas. É composta por duas etapas: a pesquisa quantitativa com os funcionários (que tem peso de 75% sobre a nota final) e a etapa qualitativa, que avalia as práticas culturais da empresa (os 25% restantes da nota).

Os colaboradores que responderam às

avaliações mostraram valorizar questões como oportunidade de crescimento, qualidade de vida e alinhamento de valores para permanecer nas empresas. Além disso, o orgulho de exercer a profissão e o sentimento de equipe entre os colegas foram aspectos citados como fatores que os fazem ter confiança no local em que trabalham.

Segundo a pesquisa, 90% das empresas premiadas permitem que os funcionários participem de programas de voluntariado no horário de trabalho e 72% delas têm responsáveis por combater a discriminação e promover a diversidade.

Uma das empresas que conquistaram a honraria é a Killing S/A Tintas e Adesivos, cujo diretor-presidente, Milton Killing, apresentou no Prato Principal da ACI – para um número recorde de participantes – algumas das práticas de gestão de pessoas que a fazem estar entre as 70 melhores para trabalhar no Rio Grande do Sul. “Tudo começa pela nossa essência. Valores familiares foram inseridos na empresa e criaram um modelo de relação com os colaboradores. A nossa história nos ensinou a evoluir com responsabilidade”, diz o dirigente.



Valores e princípios

Na palestra GPTW: o simples que dá certo, Milton Killing destacou que cuidado, cooperação, confiabilidade, qualidade, sustentabilidade e atenção às pessoas integram o Jeito Killing de Ser. **“Construímos uma empresa planejada por pessoas, temos um negócio que só prospera com pessoas e fazemos a gestão com práticas voltadas para pessoas”**, define. A Killing tem quatro valores – responsabilidade, crescimento, rentabilidade e relacionamento – e oito princípios inegociáveis, como realizar negócios com ética e tratar todas as pessoas com honestidade, respeito, responsabilidade, cuidado e segurança.

Ações no dia a dia

O sucesso da gestão de pessoas começa já na contratação. Todos os candidatos são avaliados para verificar se têm e praticam os mesmos valores da empresa. Isso não evita erros, mas, quando eles ocorrem o próprio grupo exclui aqueles quem não se adequam.

Na Killing, uma prática habitual é a celebração de resultados. Na reunião mensal com as lideranças, todos os números da empresa são ‘abertos’. “Quando se comemora os resultados, confirma-se às pessoas a



coerência das ações da empresa. Resultados são tão importantes que todos na empresa os conhecem”, revela Milton Killing.

Outra ação é denominada de Bom dia, Killing e Boa Noite, Killing, em que o próprio diretor-presidente apresenta aos colaboradores, conforme o turno de trabalho, o que está acontecendo na empresa. Há ainda melhorias contínuas na infraestrutura e ações voltadas para saúde e bem-estar, como ginástica laboral e palestras diversas, que há mais de 30 anos geram redução dos afastamentos temporários.

Os colaboradores também são estimulados a envolver-se em ações solidárias. Uma das iniciativas em comemoração aos 60 anos da empresa, em 2022, foi a adoção de mais sete pilares do Trensurb em Novo Hamburgo para pintura. Outra foi a doação de materiais para entidades que cuidam de crianças carentes em São Leopoldo.

Um grupo de colaboradores tem foco em inovação e sustentabilidade e costuma visitar outros locais e instituições para conhecer novas práticas que possam ser incorporadas à empresa. A Killing também mantém uma política de valorização de sugestões dos colaboradores e premia as que são implementadas.



Premiação causou surpresa

Em 2021, após quase duas décadas de ausência, a Killing voltou a inscrever-se para participar da pesquisa GPTW. Estava em meio a uma troca de sistema de gestão e da pandemia, o que gerava instabilidade e preocupação. Por isso, a conquista da premiação causou surpresa, conforme Milton Killing. A participação na GPTW obedece a quatro etapas: pesquisa com colaboradores, certificação, redação do book de práticas pelo RH e definição do ranking. Ao todo, a empresa mapeou 66 práticas e realizou autoavaliação de cada uma delas.

“Aplicamos a pesquisa e fomos certificados como um excelente lugar para trabalhar. O resultado nos surpreendeu”, diz o dirigente. Na pesquisa, 280 comentários faziam relação com o que torna a empresa excelente e 173 indicavam o que precisa ser melhorado. “Ouvir é a melhor parte da pesquisa. Recebemos informações e sugestões que nos ajudam a melhorar. É assim que evoluímos e conquistamos o GPTW 2022. O que somos e o que fazemos é simples, verdadeiro e reconhecido”, conclui.

CIGAM forma, retém e valoriza talentos

Outra empresa associada à ACI vencedora do Great Place to Work é a CIGAM. Para o CEO Robinson Klein, o prêmio é um termômetro do desempenho da organização na formação, retenção e valorização de talentos, resultando em melhor qualidade de atendimento e fidelização de clientes.

“Temos um time coeso e engajado. Isso é fruto de uma política voltada ao desenvolvimento e à qualidade de vida das pessoas. Valorizamos nossos recursos humanos porque entendemos que cada pessoa que atua na empresa é multiplicadora de nossos valores e nossa cultura corporativa”, diz o executivo.

O diretor de operações, Vanderlei Reinhart, complementa que a empresa mantém um ambiente laboral humanizado e inclusivo e realiza investimentos constantes em educação, desde cursos e treinamentos na UCC – Universidade Corporativa CIGAM aos programas de preparação de jovens, a partir dos 16 anos, para áreas de desenvolvimento de software e estratégia de negócios.

Ações para bem-estar e desenvolvimento de pessoas

Com estratégias e ações internas pensadas para o bem-estar e o desenvolvimento dos colaboradores, a Piccadilly conquistou o 19º lugar no ranking das 25 Melhores Empresas para Trabalhar GPTW - Varejo 2022 de todo o país. A empresa concorreu no ramo de varejo, na categoria de grandes empresas, que são as que possuem mais de mil colaboradores.

Já presente no ranking das Melhores Empresas para Trabalhar do Rio Grande do Sul 2022, a conquista do selo nacional é reflexo das ações que a Piccadilly promove junto aos colaboradores, como a prática de valores e a busca pela conquista da confiança do time, conceder um ambiente saudável para todos e oferecer diversos programas e benefícios.

Entre as principais iniciativas, estão o desenvolvimento dos gerentes das áreas internas para garantir a consistência e capacidade de execução das metas propostas; promover melhores condições

de trabalho, como a forte presença feminina nos cargos gerenciais, flexibilização de horário e modelo híbrido de trabalho; diversos benefícios aos colaboradores, como a sala de acolhimento e retirada de leite materno para mães que amamentam; e inovações, como o programa Café com a Diretoria, em que colaboradores de diferentes áreas e cargos, com o objetivo de compartilhar experiências e percepções de fortalezas e melhorias da empresa, são convidados a terem um momento com a diretoria da empresa.

“Buscamos diariamente fazer a diferença na vida de nossos colaboradores e parceiros, através do trabalho diferenciado que visa cuidar e respeitar cada pessoa que está na Piccadilly, além do zelo pelo ambiente como um todo”, explica a CEO Cristine Camila Grings Nogueira.

Participação empresarial valorizada

Para a realização de seus diversos eventos, a ACI conta com importantes parceiros, os quais permitem que a entidade ofereça oportunidades de qualificação, desenvolvimento, crescimento e novas perspectivas de negócios a empresas de toda a região em que atua. A ACI reconhece a importância e agradece às organizações parceiras abaixo destacadas:

Prato Principal

Patrocínio máster:



Patrocínio:



Apoio máster:



Apoio:



Jurídico On-line – 14/02

Patrocínio:

