

REVISTA



Carreiras
& Oportunidades

REIS
editora

EDIÇÃO 3 - MAIO / 2017

70 Anos da FECOMÉRCIO | INVESTIDOR - ANJO



LAÍS RIBEIRO
CEO da FORTUNES REALTY

JURANILDES ARAÚJO
Diretora Secretária FECOMÉRCIO

MÔNICA BURGOS
Sócia fundadora AVATIM

**MULHERES PODEROSAS: ELAS NÃO TEMEM
NOVOS DESAFIOS.**

WWW.CARREIRASEOPORTUNIDADES.COM

ENTREVISTA
NÁGILA ANDRADE
Diretora da EBADE

BATE PAPO COM EMPRESÁRIO
J. Moreira
Sócio Fundador da CbbsCard

“Seu **TalkShows** sobre
CARREIRAS & OPORTUNIDADES na web.

E a partir de julho na **TV SOTEROPOLITANA**
canal 13 da SIMTV



Os Talk Shows são Gravados
no Teatro Eva Herz,
Teatro SESC Casa do Comércio,
Faculdades, Universidades,
Colégios e cidades no interior da Bahia.
(Disponível no nosso canal no Youtube)

**AOS 10 ANOS,
MUITA COISA BOA
FICA MARCADA NA
NOSSA MEMÓRIA.**

**VIVA O RECONHECIMENTO.
VIVA O SALVADOR SHOPPING.
VENCEDOR TOP OF MIND,
CATEGORIA GRANDE
SHOPPING.**



moya / ddp



**ACESSE NOSSO SITE
OU USE O QR CODE PARA
CONFERIR O FILME DE
10 ANOS DO SHOPPING.**



 **Salvador Shopping**
10 anos

{ Juntas somos mais fortes }

Escolhemos homenagear as mulheres, nesse semestre, pois, ainda, infelizmente, em pleno século XXI, existem preconceitos contra as mulheres, seja em ambiente de trabalho, no mundo dos negócios, e por incrível que pareça, nas casas de muitas delas, que são acudadas e maltratadas por seus esposos, que deveriam ser seus protetores e companheiros. E se não fosse o bastante, ainda são perseguidas e afrontadas com abusos morais e sexuais, no ambiente de trabalho, por homens que se acham os “donos do mundo”. Não venho aqui defender apenas os direitos das mulheres, mas de todos aqueles que são atingidos de algum forma, por pessoas que acham ter “o poder” de desrespeitar alguém menos favorecido, pela sua fragilidade física, social ou financeira. Mas venho aqui para dizer, que não nos deixemos abater e nem esmorecer, pois dificuldades, todos nós passamos e passaremos na vida, mas que podemos e devemos superar todas elas.

Pedindo ajuda a outras mulheres e a órgãos de defesa da mulher, acredito que as coisas devem e podem mudar... Basta termos a coragem de darmos o primeiro passo. E para lembrarmos, de como somos essenciais para uma sociedade, tanto quanto os homens (porque o homem tem a força física) mas são as mulheres que geram vidas e que exercem diversos papéis numa jornada diária, sendo profissionais, esposas, mães e donas de casa. E dentre tantas, escolhemos 3 mulheres, que tem feito a diferença em nossa sociedade, trabalhando com muita garra, ética, perseverança e amor pelo que fazem. E acreditem, a caminhada não foi fácil, mas elas chegaram lá... E você pode ir mais longe



também. Basta acreditar em seu potencial e seguir em frente! E nunca permita que te digam o contrário. Fique longe dos sabotadores. E será, muito mais feliz. 😊

Forte abraço,
Fátima Reis -
Editora Chefe

Diretora Geral

Fátima Reis

Diagramação e Direção de Arte

Ideilson Araujo (Del Araujo)

Fotografia da Capa e internas

Samuel Cerqueira / Fernanda Menezes / Viviane Sales

Fotografia eventos C&O

Ana Prado / Joilson Pereira

Direção, câmera e edição de Vídeo

C&O
Cláudio Stering

Câmera e Sonoplastia

Joilson Pereira

Assessoria de Comunicação

Érica Pereira / Mary Oliveira

Redatores

Fátima Reis
Érica Pereira

Webdesign

Thiago Almeida

Make e Hair

Samara Floquet / Castelle

Criação da nova marca C&O

Aniele Reis

Produção

Carla Pimentel
Natanael Nepomuceno
Andréa Solans

Coach

Jane Bitencourt

Impressão

Gráfica Tiposet

Tiragem

5.000 exemplares

Capa:

Lais Ribeiro
Juranildes Araujo
Mônica Burgos

Agradecimentos

A Deus, Leda Reis (minha mãe), Maria José Silva (tia), Italo Reis (irmão), Joe Frank (cunhado), Sandra Reis (irmã), Clara Reis (sobrinha), Lucas Reis (sobrinho), Suzana Silva (tia) e aos amigos e parceiros: Carlos Pinheiro, Iracema Pinheiro, Dr Carlos Andrade, Nágila Andrade, Juranildes Araújo, Paulo Studart, Délia Coutinho, Samuel Cerqueira, Marcos Maciel, Adhvan Furtado, Adriana Mira, Diego Bahiense, Beth Bahiense, Fernando Rocha, Juliana Marinho, Fernando Mehmeri, Livia Reis, Zara Bastos, Lais Ribeiro, Mônica Burgos, J. Moreira, Juliana Moreira, Silvana Cerqueira, Ana Valeria Dias, Diana Miranda, Perpetua Silva, Leandro Cruz, Meire Macedo, Bruno Magalhães, Rita Barros, Ricardo Garcia, Jarlei Augusto Araújo, David Lobo, Léa Corrêa, Fernanda Menezes, Maria do Amparo, Ideilson Araujo, Jaquiline Cherque, Silvio Romero, Thiago Carvalho, Guilherme Marback, Ana Rita Barros, Adriana Medeiros, Tadeu Ferreet, Tatiana Shirlei, Gabriela Costa. minha equipe que é ouro, meus amigos do Partilhando Jesus e todos os amigos que me ajudaram direta e indiretamente, para realização do projeto C&O.

A super equipe

Universitária

Cópias, Banners, Adesivos, encadernação, plotagem, comunicação visual, plastificação, impressão a laser, impressão em camisas, scaneamento, folder, crachá em PVC



Desde 1978

- Cidadaela (71) 3359-4465
filial2@copiadorauniversitaria.com.br
- Federação (71) 3245-5266
matriz@copiadorauniversitaria.com.br
- Salvador Trade (71) 3113-1133
digital@copiadorauniversitaria.com.br
- Tancredo Neves (71) 3341-9333
filial1@copiadorauniversitaria.com.br
- Paralela Wall Street (71) 3037-7443
paralela@copiadorauniversitaria.com.br

SUMÁRIO.

Bate papo com você - **Fátima Reis** **6**
JUNTAS SOMOS MAIS FORTES

Comemoração
70 ANOS DA FECOMERCIO **9**

Bate papo com empresário
J. MOREIRA **10**



Entrevista
NÁGILA ANDRADE **12**



Matéria de capa
**MULHERES PODEROSAS:
ELAS NÃO TEMEM NOVOS DESAFIOS** **16**



Desenvolvimento
**RESPONSABILIDADE
SOCIOAMBIENTAL CORPORATIVO** **24**
Por Fabiano Mehmeri

Bom Saber
**INVESTIDOR - ANJO: SEUS
ASPECTOS E PRÁTICAS JURÍDICAS** **28**
Por Bruno Magalhães

Motivação
**O SEGREDO DO SUCESSO
É FAZER O QUE GOSTA** **30**
Por Gabriela Costa

Qual é o seu talento
GESTÃO EM RH **34**
Por Tadeu Ferreet

Contos de um Coaching
TAMPA E CAIXA **36**
Por Ricardo Garcia

Minha vez
CONHECIMENTO E MISSÃO **38**
Por Tati Shirlei



FECOMÉRCIO-BA INICIA COMEMORAÇÕES PELOS

70 ANOS

A Fecomércio-BA (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado da Bahia) comemora, em 9 de agosto de 2017, 70 anos de atuação em defesa do comércio baiano. Para celebrar o marco, a Federação está promovendo, ao longo do ano, uma série de ações alusivas ao aniversário, a começar pela logomarca. O selo passa a ser utilizado na papelaria institucional, redes sociais, website e peças gráficas ao longo de 2017.

O calendário dos 70 anos conta com lançamento de livro, edição especial da Revista Sistema Fecomércio-BA, selo e carimbo postal dos Correios. Ações dirigidas aos funcionários, exposição itinerante, seminário empresarial e uma grande solenidade no Teatro Sesc Casa do Comércio estão na agenda. O tradicional evento Comerciante do Ano, realizado em julho, ganhará contornos ainda mais especiais em 2017. Já a campanha Natal Solidário funcionará como fechamento do ano de celebração.

Outra novidade foi o lançamento da Agenda Política e Legislativa do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado da Bahia, no dia 31 de março. O documento informa o posicionamento do setor terciário a respeito dos principais projetos de lei (PL), nas esferas estadual e federal, que mais impactam no ambiente produtivo. São proposições legislativas relacionadas às áreas econômica, trabalhista, consumerista, tributária, urbanística e de meio ambiente. Elaborada pela Assessoria de Relações Institucionais, a Agenda traz um resumo de

cada PL seguido pelo posicionamento da Fecomércio-BA.

Com essa programação, o presidente Carlos de Souza Andrade reforça a importância da entidade para o comércio de bens, serviços e turismo da Bahia, além de comemorar um marco importante na sua história. "Ao longo dessa trajetória de sete décadas, a Fecomércio-BA fortaleceu o comércio baiano juntamente com sua base sindical que cresceu na nossa gestão, sobretudo no interior", declara Souza Andrade.

HISTÓRIA - A Fecomércio-BA foi reconhecida como entidade sindical de segundo grau, no plano estadual, em 9 de agosto de 1947. Desde então, atua na defesa dos interesses dos empreendedores do setor terciário, contribuindo com os poderes públicos e outras esferas da sociedade organizada, na formulação de projetos de lei e desenvolvimento de ações que contribuam direta e indiretamente para o comércio e todo o setor produtivo. Hoje possui cinco câmaras setoriais que maximizam sua representatividade em nichos específicos, como Empreendedorismo Feminino e o Varejo de Shoppings Centers. A base sindical é constituída por 34 sindicatos filiados entre capital e interior. Ao lado de seus braços sociais, o Sesc e o Senac, a atuação da Federação vai muito além da representação do comércio, contribuindo para toda a sociedade nas áreas de educação, capacitação profissional, saúde, lazer, cultura e assistência. ☺



Todos os direitos desta revista são reservados a Shamah Grupo Reis Ltda.
CNPJ: 09.129.730/0001-61

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



Carreiras
& Oportunidades
com Fátima Reis

www.carreiraseoportunidades.com
contato@carreiraseoportunidades.com

55 71 3495-4815
☎ 55 71 9 9291-0304



BATE PAPO COM O EMPRESÁRIO MOREIRA



J. Moreira
Empreendedor nato
Sócio Fundador da CbbsCard

CGO: Quando e como começou surgiu a motivação para ser empreendedor?

JM: Tinha apenas 8 anos, era época de São João, queria fazer alguma coisa para aumentar minha mesada e resolvi propor a um vizinho que tinha um caminhão a comprar laranjas em Alagoinhas para vender na feira de água de meninos, fato importante era que ele também teria que correr os riscos do negócio, pois, eu não tinha capital para fazer o investimento, por incrível que possa parecer, ele topou e passamos uma semana vendendo laranjas na feira, foi uma experiência maravilhosa e de SUCESSO claro.

CGO: Qual foi o seu primeiro negócio?

JM: Arrendamento de um bar, mas, essa é uma longa história.

CGO: Porque CBBS?

JM: Tudo tem história, mas, podemos dizer que, é a forma que encontramos para nos conectar com um mundo bem melhor : CONEXÃO BRASILEIRA DE BENEFÍCIOS & SERVIÇOS.

CGO: Como surgiu a ideia de criar 7 marcas do Grupo CBBS?

JM: O número 7 é o número divino da perfeição, o desmembramento da empresa em seguimentos de negócios e a necessidade de dar foco a cada um deles fez com que surgissem as 7 empresas: ConnectNutri, ConnectMobi, ConnectClub, ConnectSomos, ConnectSeg, ConnectLog e ConnectInfinity

CGO: Qual o maior desafio, de empreender no Brasil?

JM: A cultura empresarial no Brasil ainda é extremamente voltada à exploração da mão de obra, o poder público é corrupto e ineficiente não favorecendo o empreendedorismo, faltam políticas públicas, faltam investimento em educação, treinamento, qualificação e orientação para construção de carreiras e desenvolvimento humana, temos uma carga tributária indecente, entre tantos outros fatores que desestimulam os investimentos e amedrontam futuros empreendedores.

CGO: Quais estratégias você e seus gestores utilizaram as crises que enfrentaram e manter seu negócio em crescimento?

JM: FOCO, DISCIPLINA, PERSISTÊNCIA, CORAGEM, PENSAMENTO, SONHO, CRIAÇÃO, CONHECIMENTO, UNIÃO, AÇÃO, FÉ e é claro, muito AMOR.

CGO: Qual o grande problema para as organizações, hoje no mercado de negócios?

JM: Construir um time comprometido dentro de valores éticos e filosóficos que contribua de fato para a manutenção do negocio observando e contribuindo para a melhoria de todo o sistema.

CGO: Que dica você deixaria para quem quer empreender?

JM: FOCO, DISCIPLINA, PERSISTÊNCIA, CORAGEM, PENSAMENTO, SONHO, CRIAÇÃO, CONHECIMENTO, UNIÃO, AÇÃO, FÉ e é claro, muito AMOR. 😊



Shopping Boulevard 161 , Térreo - Rua Anísio Teixeira 161 - Itaigara
Salvador - Tel (71) 3015 2129 - www.tendencia-design.com



NÁGILA ANDRADE

DESIGNER DE INTERIORES E DIRETORA EBADE

São mais de 30 anos de experiência, com participações nos principais eventos nacionais da decoração de interiores, dentre os quais se sobressai as edições da Casa Cor, que tornam a designer e dire-tora da Escola Baiana de Arte e Decoração (Ebade), Nágila Andrade, um dos principais nomes de referência da Bahia no setor e é considerada uma das mais renomadas profissionais pelo Núcleo de Decoração da Bahia. Natural de vitória da Conquista no Sudoeste do Estado, Nágila Andrade ocupa há mais de duas décadas o posto de diretora de da EBADE (Escola Bahiana de Arte e Decoração). É a única profissional que conseguiu manter-se por 12 anos entre os 10 melhores na premiação do Núcleo de Decoração da Bahia.

Como ferramenta de trabalho usa a criatividade e bom gosto como marcas registradas nos projetos que assina. Referência no segmento, já integrou edições de mostras promovidas por lojas de decoração como a CasaBella, Home Design, Toque da Casa, Tidelli, Saccaro, Efeito Home, SCA,Textil, Casulo e Bizânio. Com seu estilo contemporâneo e elegante, Nágila participou de praticamente todas as edições da Casa Cor Bahia, acumulando prêmios e destaques por seus projetos que primam pelo bom gosto e funcionalidade.

Nágila é uma das principais responsáveis pelo desenvolvimento projeto decoração de interiores em Salvador. Com seu estilo contemporâneo e elegante, ela sabe manter uma relação de altíssimo profissionalismo com os clientes, e como ninguém, consegue “ver” o ambiente pronto ainda no processo de elaboração do

projeto. Isso permite um estreitamento da relação com o cliente, desde a concepção, elaboração e a realização do projeto, tornando-a, assim, uma das mais conceituadas no mercado de designer e decoração na Bahia.

Por Fátima Reis

ENTREVISTA

1. Quando e como começou surgiu a motivação para ser design de interiores? E de empreender nessa área?

NA: Comecei há 32 anos quando fui fazer o curso na EBADE. Nessa época estava saindo de um casamento com quatro filhas pequenas e precisava trabalhar. Gostava de decoração, mas não tinha a técnica. Entrei na escola com uma bolsa de estudos dada por Sérgio Sampaio pois não tinha dinheiro disponível naquela época. Era um curso livre com pouca duração. Meu primeiro trabalho foi com vitraux pintado à mão com uma técnica inovadora que Sérgio adorou, daí começou a nossa parceria. Ele fazia as placas de resina e eu pintava. Nesse período surgiu a Fundação José Carvalho em Pojuca e fomos fazer o projeto do Templo Ecumênico. Nesse momento começou a minha vida profissional, Sérgio na fundação e eu sócia na EBADE. Tempo depois comprei a sua parte, com o meu trabalho, e passei a ter na EBADE a curso profissionalizante e depois técnico. Sou grata a Deus, pela oportunidade e coragem que sempre me deu, ao pai profissional que me

muito mais
charme e
movimento!

TANINO



ESCOVA PROGRESSIVA
REDUTORA DE VOLUME



CENTRAL DE VENDAS

+ 55 71 3627-0877 • 71 99347-3000

ACOMPANHE A GENTE

thisohbeauty.com  

NOVIDADE

orientou, ao meu marido que sempre me apoiou e a minha família que é a minha base..

2. Desde de quando existe a EBADE?

NA: Existe há 42 anos. E de lá para cá, foram muitas lutas, para conseguirmos ser uma escola respeitada. Tínhamos nessa época a rivalidade com arquitetos... Mas conseguimos quebrar esse tabu, que existiam entre design e arquitetos. Viram que junto podemos fazer mais.

3. Qual o perfil dos seus alunos?

NA: Na fundação da EBADE, em 1975, realmente eram para mulheres casadas, donas de casa, que queriam se ocupar. Muitos tem preconceitos, que seja um curso para dondocas...risos. Mas hoje, de fato são pessoas que querem ter uma profissão, que se sustentarão e varia de pessoas maduras, jovens, além de arquitetos que querem agregar na sua profissional.

4. O que exatamente um profissional de interiores, pode realizar em uma projeto para residência ou empresa?

NA: O profissional Design de Interiores podem tanto prestar consultoria, que seria orientar o que precisa mudar ou melhorar, num cômodo da casa ou empresa, que o cliente tenha interesse, como também, fazer o projeto até a sua execução.

5. Como um Design de interiores, deve cobrar seus serviços?

NA: Por m². Os valores são partir de R\$ 70 o m², por projeto. Temos uma tabela, que orienta, principalmente, quem está iniciando, nessa profissão.

6. Nos conte sobre o prêmio que acaba de ganhar na Espanha.

NA: Esse já é o 9^o prêmio que ganho, promovido por lojistas de decoração, do mercado baiano, que ocorre anualmente, que ganhamos através de pontuação. Esse ano, ocorreu na Espanha. Foram 8 dias. E fico muito feliz em ver que dentre tantos jovens, ainda faço parte dessa premiações. E espero fazer por algum tempo. Enquanto estiver na ativa. Para mim uma satisfação. Esse ano foram 15 profissionais. Além da viagem, ganhamos um prato de parede, com o nome da cidade, que viajamos.

7. Qual o maior desafio, de empreender no Brasil?

NA: Além dos tributos, o período da falta de ética e escrúpulos que estamos atravessando com os políticos do nosso país. Isso tem atrapalhado a vida de muitos empresários, porque o país não tem passado credibilidade a possíveis investidores.

8. Quais estratégias você utilizou nas crises que enfrentaram para manter seu negócio em crescimento?

NA: Recriar, reinventar. Há dois meses, mudei a EBADE para o Caminho das Arvores, onde era a minha residência. Falei com meu marido, e ele prontamente me apoiou. E mudamos para um

apartamento. O espaço ficou mais aconchegante e tive como explorar ainda mais o nosso papel de design.

9. Qual a sua maior alegria, depois de tantos anos trabalhando?

NA: Eu sou feliz. Sou grata a Deus, porque me encontrei na profissão de Design de interiores, e além da alegria do trabalho, que faço com tanto amor e dedicação, sou grata pela grande família que tenho. Marido, filhas, enteados e netos. E sempre digo, não abro mão de nenhuma dessas minhas escolhas: mãe, esposa, avó, professora e design. Sou grata por tudo isso.

10. Vocês têm um lado social?

NA: Sim! Já projetamos para hospitais, reformamos creches e isso, motiva os alunos a fazerem a mesma coisa.

11. Que orientação você deixa para quem quer empreender nessa área?

NA: Oriente que não desistam dos seus sonhos e valorizem o seu trabalho. Que você entenda, que tudo tem um preço... Você pode até começar com um preço mais acessível, para que conheçam o seu trabalho e daí comece a construção do seu nome. Sempre com muita ética e determinação. Fico feliz em deixar um legado, para as novas gerações, levando meus valores e ajudando no que for preciso, como um dia fui ajudada. Façam a diferença, faça com amor, no que se propõe a fazer. Você será lembrado pelo bom exemplo, que deixa. 😊



www.mobileeventos.com.br
mobileeventossalvador@gmail.com
71 3495-9595
@mobileeventos

ELAS NÃO TEMEM

Novos desafios.



LAÍS RIBEIRO
CEO da FORTUNES REALTY

JURANILDES ARAÚJO
Diretora Secretária FECOMERCIO

MÔNICA BURGOS
Sócia fundadora AVATIM



Laís Ribeiro

Ousada, a CEO da Fortunes Realty Imobiliária, busca empreendedores que queiram abrir franquias.

Laís Ribeiro, brasileira, empresária no ramo imobiliário no Brasil e exterior, começou a carreira quando iniciou seu primeiro curso na faculdade. Já estagiando em um dos maiores escritórios de advocacia da América latina, ela foi convidada para fazer parte da equipe de vendas da construtora Cyrela, e sem muita pretensão de ficar, acabou se tornando campeã de vendas em todos os lançamentos e se descobrindo uma vendadeira vendedora. Premiada é reconhecida como CORRETORA OURO. Após a saída da Cyrela da Bahia, recebeu o convite da OAS Gafisa, para coordenar os produtos, pois estavam com grande estoque de seus empreendimentos devido à dificuldade nas vendas. Com muito planejamento e desempenho, ultrapassou as vendas de todas as imobiliárias, inclusive destacando-se em vendas liderando o ranking da própria construtora.

Esse resultado abriu-lhe novamente as portas e recebeu o convite para assumir a diretoria de vendas da construtora Rossi. Lá implantou a filial Bahia/Nordeste. Em pouco tempo como gestora, treinou e formou equipe de vendas, que se tornaram campeões.

A vida de Laís ribeiro é cheia de desafios, e como sempre, ela agarra com todas as forças e crença naquilo que faz. Comanda uma equipe de vendas da Construtora Galvão, também campeã de vendas.

Atualmente ela é CEO na Fortunes Realty International, uma empresa que atua no mercado imobiliário nacional e internacional em países como: EUA (Miami Orlando), França, Espanha e Portugal. Representando empresas internacionais como a Lennar Homes, Park Square Homes, e Fortune. A Fortunes Realty auxilia o cliente em todo o processo de compra e aquisição de imóveis, com profissionais reconhecidos e licenciados oferecendo um serviço diferenciado e personalizado prestando melhor assistência, além de tudo, tem interesse de abrir franquias. Os serviços oferecidos pela corporação são: Administração, Assessoria jurídica, Vendas, Locações, Incorporações, Documentação imobiliária, Linhas de crédito aos maiores bancos do país e tem um clube de benefícios, porque seu foco no cliente é muito forte. Ela os trata como VIPS. É uma mulher temente a Deus, muito apegada a família e apaixonada pelo marido, seu grande amigo e companheiro de todas as horas. Como ela encerra o bate papo.. “ Meu marido é meu grande incentivador e me ajuda a dar voos mais altos e alcançar meus objetivos. Sou grata a Deus por tudo que tenho conquistado e pelo marido que tenho.” ☺





Juranildes Araujo


Em 1987 foi a primeira mulher eleita para Presidência da Associação Comercial de Camaçari, em dois mandatos.

Juranildes Araujo, nasceu em 1955 em Salvador e viveu sua infância em Mata de São João, e em sua adolescência desde 12 anos em Camaçari. Casada, mãe de uma filha. Lembra quando pequena, aprendeu com a sua avó e sua mãe a fazer bonecas de pano em forma de baianas de roupas coloridas que eram vendidas a barraqueiros no mercado modelo, que vendiam como lembranças da Bahia. Além disso, elas também faziam tamanhos, para vender nas feiras livres de Mata de São João, Camaçari e Pojuca; e isso ajudava no sustento da família. Aos 15 anos foi trabalhar no DERBA em Camaçari onde conseguiu reestruturar o ambulatório da Sasderba, com a ajuda e entusiasmo do Diretor Dr Heider Tadeu Freire, que vibrava com a ousadia e coragem dela. Em 1976 foi trabalhar no Polo Petroquímico na Ceman (Central de Manutenção). Nesse período enxergou a possibilidade de produzir fardamento industrial, fardamentos escolares e camisas para políticos, que era permitido naquela época. Não teve outra.. Ela continuou no seu trabalho um turno e comprou poucas máquinas indus-

triais, para montar seu primeiro empreendimento, uma fábrica de confecções, onde empregou muita gente e chegou a produzir mais de mil peças por dia. A demanda era tanta, que chegou o período de ter que abrir mão do trabalho no petroquímico e se dedicar aos negócios. Comerciante, nada, paralelo com todas essas atividades começou a se entrosar com novos colegas comerciantes e já se revelava ali, a militante em prol do comércio. No ano de 1987 foi a primeira mulher eleita para Presidência da Associação Comercial de Camaçari, em dois mandatos. No ano de 2001 fundou a CDL - Câmara de dirigentes lojista de Camaçari e como presidente fundadora dirigiu aquela instituição por dois mandatos. Com o apoio do então Prefeito, na época, José Tude, implantou a Junta Comercial da Bahia e contribuiu com a ida do SENAC e SEBRAE para Camaçari, foi Conselheira da COFIC e Delegada da Sindilojas Bahia. Hoje Juranildes Araujo é Diretora Secretária da Fecomércio ba, Conselheira do SESC Bahia, fundou o Sicomercio - Sindicato Patronal do Comercio de Camaçari onde é Presi-

dente por dois mandatos. Coursou Pedagogia na Faculdade Famec, fez pós graduação em Psicopedagogia na UNEB - universidade do Estado Bahia. Empreendedora, a empresária entrou no ramo de perfumaria e em breve lançará THISHOH BEAUTY, linha capilar.

Proprietária do centro empresarial Mont Blanc em CAMAÇARÍ. Uma mulher entusiasmada pela Educação, trabalhou incessante e fez parceria com a UCSal para implantar cursos de pós Graduação no município de Camaçari, em parceria com Diocese dirigida pelo Bispo Dom João Carlos Petrine.

Para Juranildes, não tem tempo ruim. "É pegar um limão e fazer uma limonada. Diz ela, que sem educação, não há transformação, para um país, estado ou cidade mais justa. "E eu estou nessa corrente do bem, para fazer mais e melhor para a sociedade a qual pertencem." Por isso ela diz que trabalhou desde criança mais que nunca deixou de estudar. Seu lema é: "Sou uma guerreira entusiasta feliz." 

Mônica Burgos

EMPRESÁRIA, FOI VENCEDORA DO PRÊMIO **GRANDES MULHERES 2016**, DA REVISTA PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS


Após o fim de um casamento, Mônica Burgos decidiu que era hora de promover uma mudança em sua vida. Então resolveu abandonar a carreira de oito anos como advogada em Itabuna, no Sul da Bahia, e partiu para o Rio de Janeiro, levando seus três filhos, em busca de uma formação na área de moda. Autodidata, buscou, por conta própria, aprofundar os estudos na área de marketing olfativo e entender como o cheiro pode representar uma marca e fidelizar seus clientes.

De volta à Bahia, a então Consultora de Moda precisou complementar a sua renda familiar, por entender que trabalhar apenas com moda na Bahia seria um começo difícil. Passou então a vender, porta a porta, aromatizantes artesanais comprados de uma empresa localizada em Teresópolis, no Rio de Janeiro. No início, visitava as lojas das amigas na cidade de Itabuna, Sul do estado. O sucesso nas vendas foi tanto que Mônica passou a ser a melhor cliente da

empresa que fabricava fragrâncias com embalagens simples, mas com perfumes marcantes e boa fixação. Logo, a consultora estava visitando lojas e empresas de Salvador, apresentando a ideia de eternizar na lembrança das pessoas a identidade olfativa das marcas através dos aromatizantes.

Foi aí que um amigo de longa data, Cesar Fávero, identificou o potencial de Mônica como vendedora e a convidou para criarem uma indústria do ramo olfativo. Assim, em 2002, nasceu a Avatim, que significa, em tupi-guarani, cheiros da terra. Inicialmente focada em aromatizantes de ambientes, a Avatim passou a desenvolver fragrâncias exclusivas para outras empresas. Ao entrar no Hotel Copacabana Palace, no Rio, os hóspedes já puderam se encantar com o perfume do hall, quartos e roupa de cama, desenvolvido pela marca justamente para fixar na memória das pessoas essa lembrança sensorial. Hoje, a empresa baiana

assina a experiência olfativa de lojas como Água de Coco e Ellus do Brasil, além do Teatro Municipal do Rio de Janeiro.

Mas a Avatim foi mais longe e passou a combinar suas fragrâncias com um grande leque de produtos cosméticos de home care e body care, porque não só as empresas, mas muitas pessoas se apaixonavam pelas essências. Atualmente, a Avatim tem mais de 90 lojas em 22 estados do Brasil, além de 1.000 revendedores porta a porta e distribuidores. Em 2015, a Avatim recebeu o prêmio de LIDE de Empresa Empreendedora do Ano, pelo Grupo de Líderes Empresariais e foi finalista do Prêmio EY, na categoria Emerging. No final de 2016, a empresária Mônica Burgos foi a grande vencedora do Prêmio Grandes Mulheres, da revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios em parceria com o Facebook e Instagram, acumulando também o destaque na categoria #ElaFazHistória. 



avatim



Fabiano Mehmeri

Coordenador de Desenvolvimento Socioambiental do Grupo JCPM, Especialista em RP e Gestão Ambiental

RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL CORPORATIVA

Este artigo objetiva mostrar a evolução histórica e debater quais os principais conceitos relacionados à responsabilidade socioambiental nas empresas. Busca também responder a seguinte questão: Nos dias atuais, a responsabilidade socioambiental é uma nova tendência do mercado?

Cresce entre a população o número de pessoas que exige produtos e serviços ecologicamente corretos, demandando cada vez mais das empresas uma nova postura socialmente responsável. O debate sobre o comportamento social das organizações vem se destacando cada vez mais na sociedade, onde a consciência de um grande segmento da sociedade, faz com que cobre das organizações um comportamento social e eticamente responsável.

Nos dias atuais, a maioria das empresas vê a responsabilidade socioambiental como um grande negócio para investir, motivando seus colaboradores a pagar mais por um produto que não viola o meio ambiente e investe em ações sociais. No entanto, existem as empresas que para passar a imagem de que é sócio ambientalmente responsável, investem nesta área apenas como uma forma de marketing. Esta atitude não é considerada ética, porém, na realidade, essas empresas estão preocupadas somente com sua imagem perante os consumidores. Infelizmente, muitos ainda confundem o conceito com filantropia, mas as razões por trás do paradigma de responsabilidade socioambiental, não interes-

sam somente ao bem estar social, mas também envolve melhor desempenho nos negócios e, consequentemente, maior lucratividade das empresas.

O setor varejista exerce um forte impacto socioambiental direto, cumpre um impacto direto significativo, que se dá principalmente por meio de suas atividades de compra e venda para seus clientes e no seu relacionamento com seus fornecedores.

O principal papel dos shoppings no desenvolvimento sustentável, portanto, não é um papel de executor de mudanças, mas sim de indutor de mudanças nas partes de consumo com as quais se relaciona. Exercendo este papel, os shoppings brasileiros, considerando sua importância e influência na vida das pessoas, podem contribuir enormemente para a mudança de postura de grande parte da sociedade brasileira, para um consumo consciente.

Antigamente, a lógica fazia dos empreendimentos caixotões fechados para reduzir interferências externas na hora da compra. Hoje, isto está mudando e começa a crescer a necessidade – muitas vezes estimulada pelos próprios consumidores – de terem locais que levem em conta também a sustentabilidade e o bem estar. E no final, é um ciclo virtuoso, pois os atributos de sustentabilidade não atendem só à demanda dos consumidores, eles geram também consciência nos lojistas.

Portanto, este tema se revela muito importante, já que, em suas ações, as empresas, de uma forma ou de outra,

Completo, como o seu evento.

No São Salvador você conta com variados ambientes, salas moduláveis, equipe especializada, menus personalizados e temáticos, estacionamento e muito mais.

Todo o conforto, estrutura e serviço para o seu evento ser um sucesso!



Faça o seu evento aqui e ganhe mais um motivo para comemorar.



Eventos
eventos@saosalvador.tur.br • 71 3617-3300

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

 [/saosalvadorhoteis](https://www.facebook.com/saosalvadorhoteis)

www.saosalvador.tur.br

Rua Doutor José Peroba, 244 - Stiep - Salvador, Bahia

impactam o cotidiano de todos, direta ou indiretamente, em maior ou menor escala.

A responsabilidade socioambiental das empresas é um tema atual e de forma crescente, vem consolidando a crença de que as empresas devem assumir um papel mais abrangente perante a sociedade e não devem somente pensar na maximização de lucro e geração de riqueza. Alguns empreendimentos já se conscientizaram que deve prestar contas aos funcionários, à mídia, órgãos públicos, ao setor não governamental e ambiental e, por fim, às comunidades em que atua e onde opera. Responsabilidade socioambiental anda de mãos dadas com o conceito de desenvolvimento sustentável. Uma atitude responsável em relação ao ambiente e à sociedade, além de propiciar a não escassez de recursos, tem o poder de gerar maior credibilidade por parte da sociedade. O desenvolvimento sustentável não só se refere ao ambiente, mas por via do fortalecimento de parcerias duráveis, promove a imagem da empresa como um todo e por fim leva ao crescimento orientado. Uma postura sustentável é por natureza preventiva e possibilita a prevenção de riscos futuros, como impactos ambientais ou processos judiciais.

Tais responsabilidades não surgiram, portanto, recentemente para o meio organizacional. Nas décadas 60 e 70 tanto nos Estados Unidos quanto na Europa, se viu uma verdadeira revolução social em busca de transformações principalmente na vertente econômica da então atuação corporativa.

Muitos defensores da Responsabilidade Social Corporativa acreditam que as organizações possuem uma preocupação muito maior que o lucro, pois estão inseridos numa comunidade socialmente responsável. Partindo desse ponto, nota-se que na sistemática de negócios atual é plenamente possível a convergência do se dar bem com o fazer o bem.

Nesse sentido, Bateman e Snell (2012, p.67) citam como exemplo:

A profundidade do tema concentra-se na oportunidade que as organizações têm de extrair vantagens competitivas nessas ações

socialmente responsáveis, quando visualizam benefícios a longo prazo decorrentes da prevenção, ao evitar riscos desnecessários e dispendiosos.

No Brasil, somente meados da década de 60 que se observou uma mudança de mentalidade empresarial, no entanto, o amadurecimento tomou impulso a partir da segunda metade dos anos 70, quando os dirigentes de empresas se reuniram e decidiram que, além de produzirem bens e serviços, deverão possuir função social em relação aos trabalhadores e promover o bem-estar da comunidade em geral. Nos dias atuais, a Responsabilidade Social das organizações ainda é um tema que gera conflitos e indefinições, embora se observe práticas adotadas na história da gestão empresarial



Uma ação social bem direcionada garante posição privilegiada a todas organizações na sociedade onde atua, fato na autopreservação empresarial. Com imagem reforçada e dependendo dos resultados dos projetos sociais por ela financiados, a empresa torna-se mais vista e com rendimentos superiores, tendo seus produtos e serviços além de sua marca, com maior visibilidade e aceitação. Assim, os clientes se tornam fiéis e orgulhosos ao comprar produtos de uma empresa com elevada responsabilidade social. Já os fornecedores se sentem motivados quando trabalham com parceiros com esta natureza. Com vistas ao governo e a sociedade civil, estes tendem a torna-se parceiros em seus empreendimentos sociais. Os concorrentes reconhecerão o ganho de valor desta organização. Com referência aos colaboradores, sentir-se-ão orgulhosos e motivados em trabalhar nesta empresa. "Com uma imagem empresarial fortalecida, sujeita a poucos riscos, a empresa canaliza a sua busca da competitividade para fatores como preço, qualidade, marca, serviços e tecnologia." (MELLO NETO, 2001, p.93) ☺

Mais uma grande parceria da Minds bonifica com desconto de 40%



Faça MINDS O INGLÊS DE VERDADE



Curso com duração de 18 meses



Ênfase em conversação



Turmas de 1 a 6 alunos

AL. DAS ESPATÓDEAS, 539 • CAMINHO DAS ÁRVORES
MATRICULE-SE • ☎ 71 3035.0851
MINDSIDIOMAS.COM.BR





INVESTIDOR-ANJO

E seus aspectos práticos e jurídicos

Bruno Magalhães - Advogado, administrador de empresas, professor, diretor da ABA (Associação Brasileira de Advogados), Consultor Jurídico do Instituto Innovare e Membro da AMCHAM - SSA/BA.

O ano de 2017 já surgiu com eficácia legislativa capaz de causar grandes impactos no mundo dos empreendedores, sobretudo por criar uma nova forma de se investir e empreender no Brasil em tempos de crise econômica. Trata-se do surgimento do investidor-anjo, mais conhecido nos Estados Unidos da América como Angel Business, introduzido no ordenamento jurídico brasileiro por meio da Lei Complementar 155 de 27 de outubro 2016 que promoveu significativas mudanças no Estatuto das Microempresas - ME e Empresas de Pequeno Porte - EPP (Lei Complementar 123/2006), principalmente por inserir os artigos 61-A ao 61-D, porém, com produção dos efeitos protraídos para 1º de janeiro de 2017.

Para além da mens legis, "investidor-anjo" é a pessoa física ou jurídica com capacidade técnica e financeira de investir numa ME ou EPP por meio de aporte de capital, ou seja, fornecendo recursos para alavancar uma empresa no cenário mercadológico em que está situada e, por conseguinte, obter resultados financeiros elevados e alto grau de retorno em seu favor.

Na prática, os investidores anjos efetuam aportes em empresas recém-nascidas, porém com alto potencial de crescimento e lucratividade como por exemplo as Startups. Ademais, sob os aspectos jurídicos, é importante destacar algumas características claras trazidas pela lei dessa nova forma de se investir:

a) Pode ser uma pessoa física ou jurídica, via de regra, com vasta experiência em negócios e investimentos,

que agregam valores para o empreendedor com seus conhecimentos e rede de relacionamentos, além dos recursos financeiros (conhecido como / smart-money / Dinheiro inteligente);

b) Não é considerado sócio da ME ou EPP na qual investe, mas sim considerado um mentor ou espécie de conselheiro investidor (por isso o termo "Angel");

c) Não tem direito de gerir a empresa, nem direito a voto na administração, logo, possuem participação minoritária no dia-a-dia do negócio;

d) Não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial;

e) Não pode ter seu patrimônio atingido caso a empresa se torne devedora e sofra processo de desconsideração da personalidade jurídica.

Na prática internacional, agora também seguida pelo Brasil, um empreendedor ou executivo de sucesso que já tenha acumulado recursos suficientes durante toda sua vida profissional, destaca entre a 5% a 10% do seu patrimônio financeiro, para investir em novas empresas e aplicar sua experiência apoiando novos empreendedores. Indubitavelmente, há vantagens para ambas as partes envolvidas. Sob o ponto de vista da empresa, merece destaque o fato de o aporte financeiro não integrar o

capital social e não ser considerado como receita da sociedade, logo, ela terá mais recursos sem que seja necessário perder o enquadramento tributário do Simples Nacional. Já sob o ponto de vista do Anjo, sobre ele não recairá nenhuma espécie de dívidas decorrente das atividades da empresa, não podendo ser executado e nem mesmo responder por recuperação judicial ou falência. Nota-se, então, que o Investidor-Anjo tem como objetivo e função precípua realizar aplicações financeiras em negócios com alto potencial de retorno, que consequentemente terão um grande impacto positivo para a sociedade através da geração de oportunidades de trabalho e de renda. Então, não está no escopo do seu investimento a participação na execução diária do negócio, limitando-se, nesse particular, a meras orientações ou mentoria. Como exemplos de Investimento Anjo que marcaram o mundo pode-se citar a Apple, que iniciou com os fundadores Steve Jobs e Steve Wosniak e teve como Angel

Business Mike Markkula. No Brasil, a empresa Buscapê é referência, pois após apoio de um Investidor Anjo foi vendida por US\$ 342 milhões, com mais de 700 funcionários. Ademais, é crucial consignar que a relação jurídica entre o investidor-anjo e a empresa deverá ser constituída por meio de um contrato de participação que além de prever expressamente as finalidades do fomento e os investimentos, também fará previsão da forma de remuneração do investidor-anjo por decorrência de seus aportes, com prazo máximo de cinco anos.

Por fim, observa-se que a remuneração do Anjo não poderá ser superior a 50% dos lucros obtidos pela sociedade, aferidos ao final de cada período financeiro estabelecido no contrato de participação, de forma que, só poderá exercer o direito de resgate do investimento depois de decorridos dois anos do primeiro aporte de capital. ☺

www.anjosdobrasil.net



Sicomércio

Camaçari e Região

Sindicato do Comércio Patronal
de Camaçari e Região

BENEFÍCIOS E CONVÊNIOS

Assessoria Jurídico: Escritório de advocacia Oliveira Advogados / **Seguro de Saúde:** Qualicorp

Faculdades: Faculdade Unime, Faculdade Unibahia, Faculdade FABAC; EAD Ensino a distância Uninter - Centro Universitário; **Faculdade UCSal - Pós graduação.**

Ensino Fundamental: Colégio Acadêmico - desconto 30% e 50% / **Certificado Digital:** Certíssimo / **Inglês:** Phoenix / **Consultoria:** Passos Consultoria (Palestras, Treinamentos, Gestão Empresarial); **LX 360 - Serviços de Organização administração.**

O segredo do sucesso é fazer o que gosta.

Por: **Fátima Reis / Érica Pereira**

Gabriela Costa, nasceu em Salvador no dia 28 de dezembro de 1995 e foi a moça Nota 1000 em redação do ENEM de 2014. Desde os 5 anos gosta de leitura e seus autores preferidos da infância foram Ruth Rocha, Ziraldo e Antonio Cedraz. Tivemos um bate-papo com ela, que dividiu conosco, suas escolhas.

C&O: Quais livros você leu e lê hoje na fase adulta?

GC: Eu já li centenas de livros, não dá pra dizer quais e quantos. A maioria está listada no meu perfil no Skoob. Mas, meu escritor favorito é o Ken Follett.

C&O: Como se preparou para o Enem?

Eu não tinha muito tempo para estudar, pois cursava o quarto ano do curso técnico em geologia no IFBA, e tinha muitos trabalhos e muitas disciplinas pra dar conta. Então, eu me virava em casa sozinha, estudando pelo Descomplica e pelas revistas do Guia do Estudante. Quando eu tinha tempo pra estudar, eram mais ou menos 2h por dia. Eu fazia redações pra treinar.

C&O: Quantas vezes fez o ENEM?

GC: Apenas duas vezes. A Primeira em 2012 (para treinar) e em 2014.

C&O: Qual o curso e instituição escolheu cursar?

GC: Geografia - UFBA.

C&O: Você gosta do curso que escolheu?



GC: Sou apaixonada pelo meu curso e, apesar de muita gente me julgar por isso (afinal, eu tinha nota suficiente para passar em Medicina), estou muito feliz por ter seguido meu coração.

C&O: Quando você olha para trás, e vê seu esforço e dedicação, o que vem a sua mente?

GC: Quando eu olho pra trás eu penso que nada na minha vida foi por acaso. Eu odiava meu curso no IFBA, mas no fim das contas valeu a pena, pois descobri que não adiantava cursar algo que eu odeio só para ganhar dinheiro ou agradar aos outros.

C&O: Qual foi o tema do ENEM que você obteve nota 1000 na redação?

15- Publicidade infantil.

C&O: O que você sentiu quando recebeu o resultado da redação?

GC: Quando recebi o resultado, me senti extasiada. Eu sabia que tinha ido bem, mas não imaginava que teria conseguido 1000 pontos. Foi muito gratificante.

CARAVANA PARA Israel 2017

com **Pastor Ednaldo Carvalho**
Tema: "Os Ossos Voltam a Viver.
Israel já aguarda o Messias." Ez. 37

"Caminhada Escatológica
na Terra Santa com
o **Pastor Ednaldo
Carvalho**".

Data:

De 17 a 30/06/2017

INFORMAÇÕES:

(71) 2132-4875 / 99295-5718
www.oasiturismo.tur.br/israel



C&O: O MEC já confirmou as mudanças do ENEM 2017, em vez de ser Sábado e Domingo, vai ser dois Domingos, 05 e 12 de novembro. Você acha que essa mudança pode atrapalhar o desempenho dos estudantes?

GC: Por um lado é bom, pois o ENEM é uma prova estressante que dura 10h, extremamente cansativa. Na realidade, é uma prova de resistência. Isso pode deixar os estudantes mais tranquilos, pois será menos intensiva. Também é interessante para os adventistas, que não precisarão passar o sábado trancafiados nos colégios esperando para fazer a prova à noite. Mas, por outro lado, pode aumentar a tensão e a expectativa dos estudantes entre uma etapa e outra, o que pode ser prejudicial. Bom, eu costumo dizer também que o Enem é uma

prova psicológica, então exige muito auto controle. Os estudantes precisam trabalhar mais isso, sobretudo a auto confiança.

**MINHA DICA É:
LEIAM, LEIAM E
LEIAM. LEIAM MUITO!**



C&O: Quais dicas você dá para os estudantes que vão fazer o ENEM 2017 pela primeira vez?

GC: Minha dica é: leiam, leiam e leiam. Leiam muito! Treinar redação e saber a estrutura é muito importante, mas é importante também ter conteúdo e estar em contato com a norma padrão

da língua constantemente, pois as questões fechadas das outras competências também lidam com atualidades. É importante formular argumentos coesos e coerentes. Outra dica fundamental é manter o auto controle. Eu recomendo muito a meditação e a ioga. Eu faço meditação guiada e isso me ajuda bastante na vida. ENEM não é baseado em quem sabe mais, e sim em quem consegue raciocinar diante de tamanha pressão por tanto tempo. ☺



Acesse: www.enem2017.com

**Bras
Coaching**

Seja um Coach pessoal e Profissional

Seja um analista de perfil comportamental

Conquiste seus objetivos com o Coaching

FORMAÇÃO COMPLETA EM COACHING

Esta formação lhe fornecerá as metodologias e ferramentas necessárias para ampliar ainda mais seus serviços, seus recursos e seus resultados, a possibilidade de expandir seu portfólio, a valorização do seu currículo e novas funções, além de uma nova profissão a ser exercida.

SAIBA COMO FAZER 10 ANOS DA SUA VIDA PROFISSIONAL EM APENAS 01!

03 CERTIFICAÇÕES

LÍDER COACH • LIFE & PROFESSIONAL COACH • PROFILER COACH (CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL)

NOVAS TURMAS EM 2017!

TURMAS EM SALVADOR / BA - FORMAÇÃO COMPLETA E MBA EXECUTIVO EM COACHING

(71) 3034-3038 / 9.9194-3786

WWW.BRASCOACHING.COM

**CHEGA
DE BLÁ,
BLÁ, BLÁ!**

• WEB • MARKETING • PUBLICIDADE

S.JACK
COMUNICAÇÃO

FALANDO
POUCO,
FAZENDO
MUITO.

71 | 3027.2302 - www.sjack.com.br



GESTÃO EM RH

Por Tadeu Ferreet
Coach, Terapeuta Comportamental, Professor e Palestrante
www.tadeuferreet.com.br

Quem é o novo profissional que estamos buscando?

Quando surgiram na década de 60, os cursos superiores de tecnologias estavam mais direcionados para a área de engenharia. Talvez muitos estudantes tenham conhecimento dessa informação agora e, vale destacar que o curso surgiu como grande promessa de geração de emprego. O tempo passou e o mercado mudou, passou a ser mais exigente e demandar novas áreas e profissionais que pudessem fazer a diferença no mercado de trabalho. Com isso, as Instituições de Ensino Superior (IES), passaram a estudar o mercado e as novas tendências fugindo assim do tradicional e criando novos cursos, de acordo com as demandas das empresas. E, assim foram surgindo cursos Tecnólogos de Gestão em Gastronomia, Gestão Comercial, Gestão Financeira, Gestão Imobiliária e muitos outros, todos eles amparados pelo Ministério da Educação e a lei de Diretrizes e Bases da Educação, no Brasil.

Os Cursos Superiores de Tecnologia tem enfrentado um crescimento que o coloca como um grande avanço na Educação Superior. Um dos cursos que tem crescido significativamente é o Curso Superior de Tecnologia em Recursos Humanos. O resultado da pesquisa pode ser encontrado no site Guia da Carreira (2015). No ano seguinte, em 2016 esse resultado não mudou. O Curso de Gestão em Recursos Humanos continuou sendo o segundo curso mais procurado por estudantes e pelas empresas que passaram a recrutar e selecionar profissionais alinhados

com produtividade e a qualidade. O aumento da busca pelo curso se deu, de acordo com especialistas, pela retração da economia e a necessidade cada vez maior de buscar profissionais com foco na produtividade com capacidade de desenvolver e executar programas de treinamento e capacitação, flexíveis, adaptáveis a mudanças e inovadores.

O Curso Superior de Tecnologia em Recursos Humanos é fundamental para a formação profissional dos estudantes. O curso apresenta em seu currículo disciplinas que permeiam não só o campo profissionais como também a formação do ser humano, trabalhando dimensões, como por exemplo: a ética, a moral, a relação interpessoal, gestão de conflitos, treinamento e desenvolvimento, motivação, comunicação, o trabalho e a formação de equipes de alta performance. Serei até mais ousado, ao afirmar (e quem escreve é um

O Curso Superior de Tecnologia em Recursos Humanos é fundamental para a formação profissional dos estudantes.



educador com experiência na área, em empresas de grande porte e sala de aula), que o curso deve ser visto com atenção porque é a base para qualquer profissional, de qualquer área e segmento, já que todos serão, de alguma forma, gestores: de pequenas e grandes, equipes e até mesmo gestores da sua própria trajetória pessoal e profissional.

O Curso tem um duração de dois anos que é considerada curta para estudantes que estão em busca do primeiro emprego, propoem uma duração compatível para os estudantes que já atuam na área, conhecem os processos e os subsistemas de RH, por esse motivo é importante que as IES tenham e divulguem o perfil dos seus alunos. Essa é uma ação que venho realizando a cada semestre com meus alunos. É uma preocupação particular, mas que vem dando certo. O perfil dos alunos tem mudado a cada ano. As portas para o ensino superior estão abertas para todos e a procura pelos cursos tecnológicos cresceu muito.

O perfil tradicional de quem cursava o curso tecnólogo era o de estudantes que já atuavam no mercado de trabalho, mas precisava fazer um curso superior porque a empresa trabalha a meritocracia e sem o nível superior ele jamais conseguiria alcançar um cargo de gestão, ou porque há um desejo ou realização pessoal em cursar uma faculdade. A faixa etária antigamen-

te era de 30 a 35 anos e, hoje já temos em sala de aula alunos com faixa etária média de 20 a 50 anos, em casos pontuais encontramos alunos com idade superior a 50 anos e com larga experiência em RH.



Trabalhar com perfis complexos na sala de aula não é uma tarefa fácil, mas é possível desde que haja essa preocupação do professor em mapear e conhecer o perfil dos alunos na sala de aula. Durante o mapeamento do perfil, é possível identificar, também, os objetivos, as metas e o propósito de cada um. Através da ampliação do conhecimento, das habilidades e das competências dos estudantes é possível mostrar os caminhos, as oportunidades que vão surgindo durante a graduação tanto para os estudantes, para profissionais da área quanto para os estudantes que estão em busca da sua inserção no mercado de trabalho. ☺





Tampa e caixa

Por Ricardo Silva Garcia
Coach, coordenador de curso, professor e
Mestre em Gestão aplicada a Educação.

Em um tempo de tantas mudanças sociais, econômicas e tecnológica, muitas vezes nos deparamos com momentos críticos e incontroláveis. A difícil tarefa de escolher novos rumos pessoais ou profissionais assemelha-se a caixa de Pandora, que na mitologia grega é uma história contada pelo poeta grego Hesíodo, que viveu no século VIII A.C. De acordo com esta obra, o titã Prometeu concedeu aos homens o fogo para que dominassem a natureza. Zeus, o chefe dos deuses do Olimpo, que havia proibido a entrega desse dom à humanidade, arquitetou sua vingança criando Pandora, a primeira mulher. Antes de enviá-la a Terra, entregou-lhe uma caixa, recomendando que ela jamais fosse aberta, pois dentro dela os deuses haviam colocado um arsenal de desgraças para o homem, como a discórdia, a guerra e todas as doenças do corpo e da mente, mas um único dom: a esperança.

Vencida pela curiosidade, Pandora abriu a caixa liberando todos os males no mundo, mas a fechou antes que a esperança pudesse sair. Essa metáfora foi a maneira encontrada pelos gregos para representar, num enredo de fácil compreensão, conceitos relacionados ao medo, esperança e à capacidade humana de superar desafios.

Muitas vezes sentimos uma força paralisante em relação as nossas decisões sobre a carreira ou rumo profissional, muitas vezes esta energia impede o avanço dos sonhos e das metas futuras. Nestes momentos podemos ser comparados a uma caixa, aberta e sem tampa.

Neste sentido, a “caixa” refere-se as nossas necessidades, aspirações, medos e a crença em si mesmo. Já a palavra “aberta” é o espaço do conflito, da incerteza e da eminente obrigação de escolher em detrimento a tantas possibili-

dades. A palavra “tampa” é o momento de ação para o fechamento da caixa ou decisão tomada em direção a uma meta.

Os indivíduos possuem caixas diferentes, abertas para as suas realidades e sempre buscando a sua tampa ideal. Reflita: A sua caixa está aberta agora? Qual é o tamanho da tampa da sua caixa nesse momento? Não será esse o momento de mudanças pessoais e profissionais? A necessidade de mudança de emprego? Ser dono do seu próprio negócio? Casar? Ter ou não ter filhos?

Não saberei responder estas indagações, ninguém poderá respondê-las com absoluta certeza, sem erros ou frustrações. Não acredito em oráculos modernos ou em gurus infalíveis. Somente o dono da caixa saberá intimamente a resposta ou o percurso a ser escolhido. Cada qual deve abrir a sua caixa de pandora, superar o medo do fracasso, enfrentar de cabeça erguida todos os males, não ouvir as pessoas que desestimulam ou que não acreditam que é possível alcançar os seus sonhos. Lembre-se que a esperança deve superar o medo! A esperança é a última que morre!

Acredito que para toda caixa, existe uma tampa, que deve servir e encaixar adequadamente. Caso isso não ocorra, precisará de adaptações. Se por exemplo, a tampa for de papelão, pegue a tesoura e cola, faça os ajustes necessários para sua caixa seja aproveitada em qualquer tempo e espaço. Você é o único que sabe o tamanho da sua caixa, assim como o único que poderá dimensionar o tamanho da sua tampa.

Não existe tampa perfeita, o que deve existir são pessoas flexíveis, abertas e dispostas aos desafios da vida. ☺

Seguem algumas dicas:

- I - Não deixe os outros escolherem a sua tampa;
- II- Ter a caixa cheia, não garante a tampa certa;
- III- Não importa o tamanho da sua tampa, você consegue adaptá-la sempre que for necessário;
- IV- Conheça bem a sua caixa, antes de escolher a tampa;
- V- Ser feliz é o que importa e seja cuidadoso ao escolher a sua tampa.

Fotografia Pessoal e de Família
Aniversários, Casamentos, Corporativos

Contato: 71 9 9964-1227 | Vivo e Whats App
falecom@gfstudiosalvador.com.br
www.gfstudiosalvador.com.br



Sf

Samara Floquet
Cabelo - Maquiagem - Sobrancelha

Atendimento Home Care,
Hotéis e Cerimoniais

 (71) 9 9140-1680 | TIM



@SAMARAFLOQUETOFICIAL



/SAMARAMAQUIAGEMEPENTEADOS



Conhecimento e Missão

Por: *Tatiana Shirlei Silva Bezerra*

Conheci o Talk Show **Carreiras e Oportunidade com Fátima Reis**, através de amigos da faculdade onde faço o curso de Serviço Social, na UNIP – Salvador. Curso que me identifiquei, quando observando profissionais da área de saúde, numa unidade de saúde que trabalho até hoje, ao conhecer as necessidades das pessoas, especialmente de crianças e adolescentes, me fizeram perceber a minha missão, nessa profissão.



O **Carreiras e Oportunidades** abriu as portas para meu conhecimento profissional, onde passei a entender melhor sobre o mercado de trabalho, empreendedorismo e até comportamento, tive ricos momentos de conhecimento,

além do retorno positivo em cada evento em que fui assistir, tendo Fátima Reis, como uma excelente profissional de comunicação, que sempre nos informa com clareza, cada tema abordado, junto aos seus convidados.

Me fez cada vez mais, perceber que eu tinha escolhido por amor, essa minha profissão. Quero me aprofundar em conhecimento, em minha área de atuação, onde quero poder ajudar as pessoas mais carentes a terem seus direitos humanos, de fato e especialmente as crianças e adolescentes dentro da sociedade, exercendo junto ao conselho tutelar. Sei que existem várias áreas de atuação que poderei exercer dentro do Serviço Social, mas já sei por onde começar. Me sinto feliz, por ter esse desejo altruísta, em amar a profissão que escolhi e poder beneficiar tantas pessoas. 🌟

SERÁ QUE ABRIR UM PET SHOP NO CENTRO É UMA BOA, OU NA ORLA TERIA MENOS CONCORRENTES?

Identifique oportunidades para o seu novo negócio com o Radar Sebrae.



RADAR
SEBRAE DE OPORTUNIDADES

ACESSE: RADARSEBRAE.COM.BR



O Radar Sebrae é uma ferramenta gratuita de análise de mercado, que ajuda a identificar oportunidades, aumentando as chances de sucesso empresarial e ganho financeiro no seu novo negócio. Com o Radar, você pode encontrar o melhor local para abrir seu ponto comercial na Bahia, ou o tipo de negócio mais adequado para os seus objetivos, e assim tomar decisões mais seguras.



COM O
CERTIFICADO DIGITAL

A SUA DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA
FICA MAIS FÁCIL E MAIS SEGURA.



Procure o ponto de atendimento mais próximo e saiba mais.

Salvador e região metropolitana

Casa do Comércio - (71) 3273-9821/49

Camaçari - (71) 3627-5539

Lauro de Freitas - (71) 3023-8333

SECOVI BA - (71) 3272-7272

TRT Comércio - (71) 3284-6806

Demais municípios

Alagoinhas - (75) 3422-5493

Barreiras - (77) 99187-0495 / 3612-5122

Feira de Santana - (75) 3223-3133/3603-8538

Ilhéus - (73) 3231-4500 / 3634-6622

Irecê - (74)3641-3207

Jacobina - (74) 3621-9292

Paulo Afonso - (75) 3281-4488

Porto Seguro - (73) 3288-4443

Ribeira do Pombal - (75) 3276-3884

Santo Antônio de Jesus - (75) 3632-8832

Senhor do Bonfim - (74) 3451-9436

Teixeira de Freitas - (73) 3291-8000

Valença - (75) 3641-3320

Vitória da Conquista - (77) 3422-1233



Fecomércio BA
Sesc | Senac



www.fecomercioba.com.br