

Publicação:

GRUPO
CAMETRA

SAÚDE E SEGURANÇA | DIAGNÓSTICO | CENTRO DE TREINAMENTO

CAMETRA
MEDICINA DO TRABALHO
Centro de Atendimento em Medicina do Trabalho
Santa Maria - RS



InfoPREV

Santa Maria | Ano 1 | n°9 | Março de 2018

www.cametra.com.br

Jornal das empresas do
GRUPO CAMETRA
Distribuição Direcionada/Gratuita

Leo Neves, Divulgação

Bem vindo aos **Millennials** da ansiedade à inteligência

Nossa edição de Março traz um tema polêmico, que permeia as rodas de conversas corporativas e familiares em todo o planeta: as novas gerações. E as perguntas sempre são as mesmas. “Será que eles conseguirão? São muito agitados. Muitas vezes são desprovidos de valores. Será que com esta impulsividade eles conseguirão resolver os velhos problemas? Como eles são imediatistas, não é?”.

Este tipo de comentário reflete, claramente, a crise que vivemos em âmbito de comportamento. São profissionais de 20 e poucos anos dividindo gestão com CEOs de 60 anos. E ativos, pra quem não sabe. Para resumir este editorial, vou usar duas palavras chave: **Tolerância e Inteligência**.

Tolerância, para entender que o “time” mudou. O tempo de resposta de ações está cada vez mais rápido. E não é culpa das gerações. Elas são fruto de um mundo cada vez mais acelerado. Um mundo criado pelas gerações anteriores. E “time” mais rápido não significa baixa qualidade. Lembram da China?

Inteligência, para entender que a mescla das gerações é vital para a composição de bons negócios. Nem sempre colocar um integrante da geração Y no financeiro estratégico pode ser uma opção tão inteligente quando a de colocar este mesmo Y em geração de novos projetos. Inteligência de alocar um *Baby Boomer* em funções de mentoria e estratégia de longo prazo. Me parece que hoje temos que escolher. Ou eu ou eles. Errado. A palavra é **mesclar**. A palavra é **inteligência**.

Ah, cabe salientar que sou integrante da geração X e tenho a mesma ansiedade dos *Millennials*, a ansiedade de fazer. Isso nos falta. Falar menos e fazer mais. Teoria e discurso, as novas gerações já não aceitam se estiverem descolados da prática. **O ideal** é fazer. Fazer com inteligência e qualidade. Em breve, este será o resultado entregue pelas “novas gerações”. **Vamos escutar os nossos colonistas? Será que eles pensam da mesma forma?** Uma ótima leitura a todos.

Leandro Custódio
CEO Grupo Cametra

Entrevista com Tallis Gomes, fundador da *EasyTaxi* e da *Singu* | **Página 04**

Reprodução



GESTÃO

O que ladrões de banco podem ensinar aos gestores?

Página 02

Reprodução



LEGISLAÇÃO

O preço do não fazer: tabela de multas do eSocial

Página 03

Paulo Issler / Divulgação



GESTOR EM FOCO

Os *millennials* que fizeram o *Delivery Much* decolar

Página 05

Estratégia, para o bem ou para o mal

A polêmica série “La Casa de Papel”

Leandro Custódio
Psicólogo | CEO Grupo Cametra



Você provavelmente já ouviu falar do livro de estratégia “A Arte da Guerra”, do general chinês Sun Tzu. Se esse assunto – estratégia – lhe interessa, já deve ter se deparado com os “5Ps da Estratégia” de Henry Mintzberg (Plano, Pretexto, Padrão, Posição e Perspectiva), ou as “5 Forças de Porter”, concebido por Michael Porter, e que relata as cinco forças competitivas que moldam a estratégia. Todas essas teorias e conceitos acabam formando um importante alicerce da literatura do mundo dos negócios e ajudam milhares de empresas a entender ainda mais os desafios corporativos.

Seria, sem dúvida nenhuma, muita ousadia comparar essas teorias e o aprendizado delas com as estratégias observadas na série “La Casa De Papel”. No entanto, a nova produção disponível no catálogo da Netflix apresenta alguns pontos muito interessantes sobre estratégia, que acabam sendo importantes aprendizados a serem colocados em prática (obviamente, não para roubar bancos).



Fotos reprodução

A série apresenta uma equipe com idades e perfis diferentes atuando juntos

Se você não viu nada da série, trata-se de uma produção espanhola em que um estrategista de primeira linha recruta uma série de especialistas em diferentes áreas (digo, pessoas com antecedentes criminais) para roubar um banco. Mas não é um banco simples. É a Casa da Moeda da Espanha.

Nesta edição do INFOPREV falamos de uma geração que por vezes sofre de certa ansiedade situacional, digamos que

um pequeno sintoma do conflito de gerações. “La casa de papel” reúne várias gerações em um único roubo. E é no comportamento individual, no cenário de um roubo perfeito, onde a equipe vive um grande conflito na “empresa profissional de ladrões”.

Veja aqui 4 rápidas lições (em um contraponto corporativo) que a série nos proporciona pensar:

1- PLANEJAMENTO

Para fazer algo bem feito, a partir do momento que você planeja com antecedência todas as etapas, as chances de dar certo aumentam bastante. Na série, todos ali sabiam exatamente o que era para ser feito e quando seria feito.

Aprendizado:

O professor sempre estava no controle, seguro e preparado. E o seu gestor está, de fato, preparado para situações de acertos e erros? Ele se planejou para os erros?



2 - ANTECIPAÇÃO

A partir do momento em que você estuda todas as variáveis, você antecipa problemas ou soluciona situações. No caso da série, os assaltantes estão sempre um passo a frente da polícia. Mesmo com alguns imprevistos durante o roubo, eles estudaram várias situações e o que a polícia faria.

Aprendizado:

A antecipação faz com que você, gestor, torne sua equipe segura para a execução, peça fatal em qualquer planejamento. Planejamento sem execução é sinônimo claro de como perder energia e não obter resultados.

3 - TER UMA EQUIPE COMPLEMENTAR

Quando você une pessoas de características e talentos complementares, você tem uma capacitação maior para realizar um trabalho bem feito. Na série, cada integrante da equipe possui funções bem específicas dentro do roubo e isso faz muita diferença. A equipe foi montada e escolhida pelo professor, para que tudo acontecesse da melhor forma possível.

Aprendizado:

Quando falamos de pessoas, existem algumas peças que acabam não trazendo tanto resultado quanto esperado. E na hora de gerir? Sua equipe não dá os resultados que você espera? Reveja seu recrutamento e, o principal, tenha critérios claros de desligamento. Ficar com pessoas de baixo rendimento no quadro é uma falta de respeito com você mesmo.

4 - CONHEÇA BEM SEUS INIMIGOS (SEUS CONCORRENTES)

Uma frase marcante de Sun Tzu: “Conheça o seu inimigo como a si mesmo e não precisa temer o resultado de cem batalhas”. Se você conhece seus concorrentes, saberá o que eles fazem e saberá como se diferenciar deles. Na série, o professor entende o que se passa na cabeça dos funcionários do banco, da polícia e do negociador e consegue planejar seus próximos passos e falas.

Aprendizado:

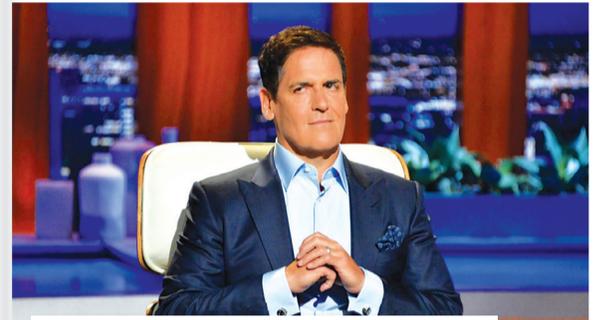
Quer pensar na melhor forma de fazer certo dentro de sua empresa? Pense com a cabeça de seu funcionário. As pessoas, inocentemente, comunicam suas ações através de sinais. Agora, se você deseja ser gestor e não sabe ler pessoas e seus comportamentos, não sabe antecipar cenários e não gosta de planejamento, pare. Volte uma casa e comece o jogo novamente. Do contrário, você já sabe quem será o vencedor.

Ainda não assistiu? A série está disponível na Netflix em sua primeira temporada. Corre lá e depois nos envia um feedback para leandro@cametra.com.br do que você achou e outras estratégias que detectou assistindo. Espero por você. E, por favor, não use estratégias para cometer delitos. Assaltar um banco é um crime e faz parte da obra de ficção. Na vida real, os personagens – quando possível – vão presos.

Texto: de Leandro Custódio com base no artigo de Fábio Bandeira de Mello para oadministradores.com.br

NÃO SIGA SUA PAIXÃO NA CARREIRA

Fotos reprodução



Este é o conselho do bilionário Mark Cuban

Fazer o que se ama é o segredo para ter sucesso na carreira, certo? Errado, diz o investidor Mark Cuban, nascido em uma família pobre de Pittsburgh, nos Estados Unidos, e hoje dono de um patrimônio líquido estimado em mais de 3 bilhões de dólares.

Dono do time de basquete Dallas Mavericks e astro do programa de TV norte-americano “Shark Tank”, o executivo declarou em uma recente entrevista para uma série da Amazon que seguir a sua paixão é um péssimo conselho e “uma das maiores mentiras” sobre a vida profissional. Isso porque o gosto por uma determinada atividade não implica que você será competente nela. “Eu adorava a ideia de ser jogador de baseball. Ai eu percebi que só conseguia jogar uma bola a 110 quilômetros por hora”, diz o bilionário. A velocidade obtida por um jogador profissional chega a quase 145 quilômetros por hora.

Cuban conta que existem “muitos assuntos” pelos quais é apaixonado, mas que o verdadeiro fio condutor da sua carreira foram as atividades às quais ele naturalmente dedicava mais tempo da sua agenda. “As coisas em que terminei sendo realmente competente eram aquelas em que eu me esforçava”, explica. “Muita gente fala sobre paixão, mas não é exatamente nisso que você deve se concentrar”.

É melhor identificar o tipo de trabalho que mais exige o seu tempo e o seu esforço. “Tendem a ser as coisas em que você é bom”, argumenta o bilionário. E, quanto melhor você se torna em uma atividade, mais você tende a gostar dela.

“Para ser um dos melhores [na sua profissão], você precisa se esforçar”, afirma ele. “Então, não siga a sua paixão, siga o seu esforço”. Segundo Cuban, esse princípio de sucesso funciona porque o esforço é “a única coisa na vida que se pode controlar”.



Resp. Téc. Dr. Mauro Giménez Olazar CRM 22413/RS
Médico do Trabalho - CRM-J - sob nº 4967-08

Saúde e
Segurança do
Trabalho

Gestão
Empresarial e
Qualidade

Centro de
Diagnóstico
e Exames

Plano
Assistencial
Empresarial

Tudo que sua empresa precisa em UM SÓ LUGAR.

GRUPO
CAMETRA
SAÚDE E SEGURANÇA | DIAGNÓSTICO | GESTÃO EMPRESARIAL

Mais de 700 empresas clientes no RS. Solicite orçamento: comercial@cametra.com.br

www.cametra.com.br - (55)3026.8911 [f grupocametra](https://www.facebook.com/grupocametra)

Quanto vai custar o “não fazer”

O eSocial é um sistema do governo que reúne informações fiscais e previdenciárias sobre o trabalhador. Para não gerar multas e prejuízos para sua empresa, fique de olho nestas dicas e fique dentro da lei.



Gráfico desenvolvido pela Solver / Reprodução
v1. jan/2018

DIRETO DOS TRIBUNAIS

Trabalho durante gravidez de risco rende aumento de indenização

A Segunda Turma do Tribunal Superior do Trabalho proveu, por unanimidade, o recurso de uma ex-gerente da T-Systems do Brasil Ltda., de Santo André (SP), e aumentou de R\$ 10 mil para R\$ 30 mil o valor de indenização a ser pago pela empresa por permitir que ela trabalhasse mesmo correndo o risco de parto prematuro.

No recurso, a gerente argumentou que o Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (SP) constatou o desrespeito à legislação trabalhista pela empresa ao não permitir o seu afastamento, mesmo com a apresentação de atestado médico com indicação de gravidez de risco.

A trabalhadora, que acabou tendo realmente parto prematuro, disse que a T-Systems tinha ciência de sua situação, e que tudo ocorreu devido a situações de estresse na empresa.



Freepik

Fonte: Saudeocupacional.com | TST

Funcionária é multada em R\$ 12,5 mil por falso testemunho em juízo

Uma testemunha que mentiu deliberadamente em seu depoimento em juízo foi condenada ao pagamento de multa por litigância de má-fé, conforme previsão dos novos artigos 793-D e 793-C da CLT, ambos com redação dada pela Lei 13.467/2017, a chamada reforma trabalhista.

Essa testemunha da empresa afirmou que não teve conhecimento da eleição para a Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (Cipa), da qual a funcionária participara e nela fora eleita, obtendo a garantia provisória de emprego. Porém, essa mesma testemunha se contradisse em seu depoimento, reconhecendo sua assinatura na ata de votantes da assembleia da Cipa, juntada aos autos.



Na sentença, o magistrado destacou que a testemunha “não teve outra intenção senão a de falsear a verdade, corroborando a tese defensiva de que o pleito eleitoral jamais se verificou”. Assim, tal depoimento foi desconsiderado, uma vez que as informações prestadas não contribuíram para o esclarecimento dos fatos.

Fonte (Processo 1001399-24.2017.5.02.0211) - TST

<p>06/03</p> <p>NR17</p> <p>Obrigatório para Op.Caixa e Check-Out</p> <p>Carga horária: 2h/aula</p>	<p>19 e 26/03</p> <p>NR05 CIPA</p> <p>Obrigatório p/ TODAS as Empresas</p> <p>Carga horária: 20h/aula</p>	<p>22 e 23/03</p> <p>NR20</p> <p>Postos de combustível</p> <p>Obrigatório</p> <p>4h/aula reciclagem 16h/aula intermediário</p>	<p>27/03</p> <p>NR23</p> <p>Combate a Incêndio</p> <p>Obrigatório</p>	<p>29/03</p> <p>NR18</p> <p>Obrigatório para Construção Civil - (adm)</p> <p>Este curso pode ser In Company: na sua empresa</p>	<p>Agenda de Cursos</p> <p>Março/2018</p> <p>*Cursos Obrigatórios por determinação do MTE e NR's.</p> <p>Qualidade e Credibilidade. Tudo em um só Lugar.</p> <p>Agenda atualizada em www.cametra.com.br - (55)3026.8911 grupocametra</p>	<p>LOCAÇÃO DE IMPRESSORAS COLORIDAS</p> <p>a partir de</p> <p>R\$99,00</p> <p>TECNO LÓGICA</p> <p>(55) 3029-4050 9 9937-5282 tecnologicasm.com.br</p>
---	---	--	---	---	--	--

LOCAÇÃO DE COMPUTADORES

a partir de
R\$120,00

TECNO LÓGICA
Soluções em Impressoras e Informática
(55) 3029-4050
9 9937-5282
tecnologicasm.com.br

Um *millennial* milionário antes dos 30

Tallis Gomes, 30 anos, fundador da *Easy Taxi* e fundador e CEO da *Singu* é um exemplo de *millennial* que soube explorar de forma positiva as principais características dessa geração. Inquieto, inovador, ele aprendeu a programar sozinho, aprendeu inglês ouvindo música e jogando videogame. “A gente se desprende da forma tradicional de aprender”, afirma.

A SINGU

Pensando em proporcionar uma experiência SINGULAR no ramo da beleza, Tallis criou a *Singu* quando percebeu que o mercado de beleza no Brasil, que tem um potencial de gerar R\$ 100 bi ao ano, estava estagnado. “O Brasil é o terceiro maior mercado do mundo e não havia nenhum tipo de inovação na área há anos”. Percebendo o potencial, ele criou um aplicativo que beneficia tanto as clientes quanto as prestadoras de serviço. “Só para ter uma cadeira em um salão de beleza tradicional, uma manicure tinha que deixar 70% dos seus ganhos. Eu inverti essa lógica. Na *Singu*, ela fica com 70% dos ganhos e os outros 30% vão para o aplicativo”. Ganha a profissional e ganha a cliente, que pode solicitar os serviços em casa, pagar pelo aplicativo e ter um atendimento qualificado sem enfrentar filas e os horários restritos de um salão convencional.

AS NOVAS GERAÇÕES E O MERCADO CORPORATIVO

“Só tem *millennial* na *Singu*”, afirma Tallis. Não que ele tenha algum problema com a geração X ou os *Baby Boomers*. O empreendedor afirma que uma das qualida-

des mais valorizadas por ele na hora de recrutar é a alta capacidade de adaptação. “Você tem que estar sempre se atualizando, pois o que é novidade hoje estará obsoleto em cinco anos. Então, é preciso se reinventar, aprender sempre”. Além disso, ele não vê problemas em uma pessoa mais velha ter um gestor mais jovem. O gestor reitera que “é importante ter na equipe pessoas com habilidades que se complementem”.

“Você tem que estar sempre se atualizando, pois o que é novidade hoje estará obsoleto em cinco anos. Então é preciso se reinventar, aprender sempre”

Ele acredita que em cerca de 10 anos, quando os *millennials* forem a maioria dos gestores das organizações, a mudança será muito profunda. “A maneira de lidar com os colaboradores vai ser diferente do que é hoje. Acredito na liderança compartilhada, na troca de experiências e isso vai ser muito produtivo para o mercado”, completa.

A CONTRIBUIÇÃO DAS NOVAS GERAÇÕES PARA A SOCIEDADE

“A gente tem uma grande capacidade de causar uma mudança profunda no Brasil. Percebo a maneira como os jovens, hoje, se interessam pela política, coisa que não se via há um tempo atrás. As novas gerações querem, realmente, fazer a diferença no país. Acredito que isso vai ter um reflexo positivo daqui um tempo”.

DICAS PARA OS JOVENS EMPREENDEDORES

Para Tallis, o mais importante quando se pensa em tirar uma ideia do papel e partir para a ação é a or-



Tallis Gomes, 30 anos, acredita que os *millennials*, como ele, têm potencial para transformar as organizações tradicionais

ganização. “Você precisa organizar seu tempo, colocar suas ideias no papel, definir estratégias e colocá-las em prática”, reforça. Mas, para isso, é importante traçar metas, estabelecer prazos e definir os responsáveis por cada projeto.

“As pessoas acham que vão empreender, não vão ter chefe e que vão ganhar mais. Não é bem assim. Muitas vezes você vai ter mais chefes que em um emprego tradicional e vai ganhar menos. A questão é se você vai sentir que o que você faz vale a pena”, finaliza.

BB, X, Y, Z

É VOCÊ, ONDE SE ENQUADRA NA HISTÓRIA DAS GERAÇÕES?

Baby Boomers
1946 – 1964

- São ambiciosos
- Buscam estabilidade financeira
- Demonstram grande dedicação ao trabalho
- Tem capacidade para fazer carreira
- São muito comprometidos

X
1960 – 1980

- ▶ Tem a mente aberta para a diversidade
- ▶ São cidadãos do mundo
- ▶ São competitivos
- ▶ Procuram equilíbrio entre vida profissional e pessoal
- ▶ Preferem interação pessoal, se o tempo permitir, mas são abertos à interação online

Y
1980 – 2000

- ▶ Cultura de interatividade
- ▶ Tendência à mobilidade no trabalho
- ▶ Reivindicativos e com grande consciência social
- ▶ Empreendedores digitais
- ▶ Prezam pela liberdade e flexibilidade no trabalho

Z
1990 – 2010

- Críticos e seletivos
- Nativos digitais
- Autodidatas online
- Buscam estabilidade no trabalho
- São multitarefas
- Procuram por soluções digitais e compartilhamento de conhecimentos

Soluções em Impressoras e Informática

TECNO LÓGICA

TUDO em INFORMÁTICA

(55) 3029-4050 9 9937-5282

tecnologicasm.com.br

Tecnologia e inovação no DNA

Paulo Issler / Divulgação



Pedro, Fernando e Guilherme na sede do Delivery Much

Em apenas sete anos, os empreendedores Pedro Judacheski, 31 anos, Fernando Giaretta, 27 e Guilherme Kruehl, 27, transformaram uma *startup* local em um aplicativo especializado em *delivery* que já atinge mais de 120 cidades em todo Brasil. Mas esse sucesso não foi por acaso. Eles dão a dica do que os fez progredir tanto em um período de tempo tão curto: persistência, transparência e foco.

Confira algumas dicas destes *millennials* que deram certo e estão apenas começando.

COMO NASCEU A DELIVERY MUCH

Surgiu no final de 2011 com jovens universitários da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) que viram esta ideia como uma necessidade. Os jovens tinham essa dificuldade, pois não sabiam quais os restaurantes da cidade, ninguém queria ligar, queriam pagar com cartão de crédito, queriam ver o cardápio, etc, e perceberam uma oportunidade: eles já tinham uma empresa de TI na Incubadora Tecnológica da universidade e viram que esse mercado tinha muito potencial no Brasil, pois poucos o estavam explorando. Até o ano de 2014, a atuação foi só na cidade de Santa Maria, e no início de 2015 foi iniciado o processo de franquia e expansão da empresa. Hoje, estamos em mais de 120 cidades brasileiras.

AS DIFICULDADES ENTRE A IDEIA E CONCRETIZAÇÃO DA EMPRESA?

As principais dificuldades iniciais foram o desenvolvimento das plataformas de TI (*site*, *software*, aplicativos, etc) e a falta de experiência dos sócios nas áreas de *marketing*, gestão e financeiro.

A EXPANSÃO DO DELIVERY MUCH

A visão da empresa é ser referência em *delivery online*, com a melhor presença e qualidade de atendimento. Com foco de atuação principalmente no interior do país, o objetivo nos próximos anos é se consolidar cada vez mais em pequenas

e médias cidades, levando tecnologia e inovação para estes mercados. A meta de 2018 é finalizar o ano com 300 cidades em operação no Brasil.

DICAS AOS MILLENNIALS QUE DESEJAM EMPREENDER

Não ter medo de arriscar. Os empreendedores nunca estão 100% prontos para os desafios diários de uma *startup*. São necessários resiliência e rápido aprendizado para evoluir e manter-se no mercado. Esta nova geração tem uma grande capacidade de mudar positivamente a sociedade através do empreendedorismo, pois estes

Os empreendedores nunca estão 100% prontos para os desafios diários de uma *startup*. São necessários resiliência e rápido aprendizado para evoluir e manter-se no mercado

perfis tem um rápido aprendizado, acesso a informação facilitado, vontade de fazer a diferença, entre outros pontos fortes. Porém, é necessário cuidar alguns pontos críticos, como a visão de curto prazo, multi-foco e achar que sabem tudo.

ESPAÇO CONTÁBIL

Espaço Contábil marca presença em evento em Brasília

Reprodução



Ana Tércia Lopes Rodrigues, presidente, e vice-presidentes do CRC-RS participam do Seminário de Gestão e Planejamento Estratégico do Sistema Contábil, em Brasília, oportunidade em que entregaram ao presidente do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Zulmir Breda, propostas para as áreas de Registro e Fiscalização, além de sugestões referentes aos critérios de cobrança da anuidade. As propostas foram bem recebidas e serão apreciadas no âmbito do CFC. Na ocasião, o vice-presidente de fiscalização e também representante do Espaço Contábil, Paulo Gilberto Comazzetto (2º da esquerda para a direita) esteve presente na solenidade.

Agenda de março

09/03 Palestra: Proteja seu negócio contra eventuais prejuízos | Palestrante: Marco Antonio Lsalvia

9h às 10h30 – Espaço Contábil
Informações e inscrições: 3222-5800

13/03 Curso LEFISC – e-Social Avançado (Módulo II)

8h30 às 18h – Espaço Contábil
Informações e inscrições: 3222-5800

19/03 Curso IRPJ/CSLL – Aspectos legais, teóricos e práticos

8h30 às 17h30 – Espaço Contábil
Informações e inscrições: 3222-5800

21/03 Curso LEFISC – Atualização em ICMS

8h30 às 18h – Espaço Contábil
Informações e inscrições: 3222-5800

Acesse <http://espacocontabilregiao centro.com.br/eventos> para mais informações e agenda completa



Associe-se!

Para se tornar um novo sócio do SINCOTEC-SM é simples, acesse espacocontabilregiao centro.com.br/sobre/sincotec/associe-se/

3222-2808

@atendimento@sincotecsm.org.br



SINCOTEC
SANTA MARIA - RS

Quem são eles?

Millenials – Os escravos da realidade inexistente

O ser humano avança, o que não quer dizer que progrida. Nosso homem biônico, projeção futurística do passado que chegou a virar seriado de TV (incluindo sua versão feminina), não veio como *cyborg*. Veio como zumbi.

A realidade virtual invade a percepção do real. E os *millennials* são um produto sem consciência de si mesmos. Não é só buscar *pokemons* no celular. Isto não é uma brincadeira.

E o pior é que ninguém sabe se eles têm culpa de alguma coisa. Uma geração que acredita que o virtual é real. Que acredita que as pessoas do *Facebook* são realmente felizes. Viciados em dopamina fácil, no *Netflix* não conseguem aguardar para ver o próximo episódio no outro dia. Pior, antecipam o final.

A dopamina invade o cérebro no vício em jogos,

em computadores e em qualquer atividade que proporcione prazer. E essa geração, acostumada à recompensa fácil, é indisposta à esforços maiores – se não consegui em um dia, é porque não me interessa.

Incapazes de suportar a rotina, aterrorizados pela hipótese de tédio, caem nas drogas. LSD, MD, ecstasy, qualquer coisa que proporcione



Uma geração que acredita que o virtual é real. Que acredita que as pessoas do Facebook são realmente felizes

coloridos irreais. Quando a proteção dos pais não estiver mais disponível, as crianças vão ter que crescer. O tomo vai ser grande. Antevejo uma geração de depressivos, quem sabe suicidas. Acreditarão que não deram certo, mas só porque nunca aprenderam a tentar.

Logo, o empresário que encontrar alguém dessa geração que fuja à regra, deve agarrar e cuidar do novato como uma flor no deserto.

Será uma geração de pouquíssimos vencedores e inúmeros derrotados. Mesmo que no fundo, mesmo, trate-se somente de mimo e falta de limites.

Ou o contrário. Tudo culpa dos pais.

Ricardo Munarski Jobim
Advogado - OAB/RS 47.849

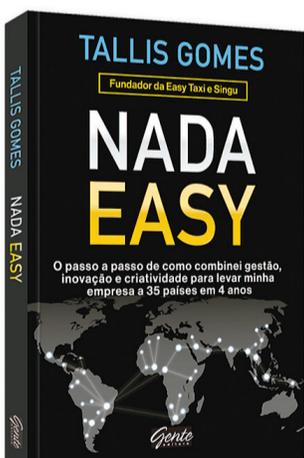


ATUALIDADES

DICA DE LEITURA

O caminho das pedras

No livro “*Nada Easy*”, Tallis Gomes, fundador da *Easy Taxi* e da *Singu*, apresenta o passo a passo das etapas para **validar de forma correta a sua ideia**, abrir seu empreendimento e **fazê-lo crescer**, sem desperdiçar tempo e recurso produzindo algo pelo qual as pessoas não pagariam. Tallis mostra que assim como ele conseguiu se tornar um empreendedor bem-sucedido apesar de vir de uma origem muito pobre, uma cidade pequena e de não ter concluído a faculdade, você também pode criar um negócio de sucesso se tiver a **coragem** e a **disciplina** necessárias para tanto. Aqui você vai aprender: Como ter uma ideia viável; Como transformar sua ideia em



produto; Como construir seu time; Como se proteger juridicamente; Como levantar capital na realidade brasileira; Como escalar seu negócio; Qual é a hora de vender a empresa.

DICA DE FILME

Aprendendo com os mais experientes



O filme “*Um Senhor Estagiário*” é uma lição de carreira! Ben Whitaker (Robert De Niro) é um senhor de 70 anos, aposentado, que inicia um projeto como estagiário de uma grande empresa.

A presidente da empresa, Jules Ostin (Anne Hathaway), é uma *workaholic* assumida que começa a mudar sua forma de pensar e agir graças aos ensinamentos que esse estagiário começou a passar para ela.

Título: Um Senhor Estagiário
Ano: 2015
Direção: Nancy Meyers
Gênero: Comédia
Elenco: Robert De Niro, Anne Hathaway, Rene Russo

DICA DE INOVAÇÃO

Nova marca da Arezzo abre loja com teste drive

Arezzo & Co, dona das marcas Arezzo, Anacapri, Schutz, Alexandre Birman e Fiever, lança sua 6ª marca, voltada para consumidoras que **“desejam sapatos confortáveis, mas bonitos”**.



A nova marca chama “OWME” e foi criada após um ano de pesquisas com consumidoras. “O conceito chave da marca nasceu da ideia de simplificar o dia a dia das mulheres urbanas e autênticas”, diz Alexandre Birman, CEO da Arezzo&Co.

Test drive

A loja abre com uma novidade no setor: o ‘*test drive*’. A cliente indecisa pode sair com um dos calçados e caminhar durante duas horas, num raio de 1 quilômetro.

Esses sapatos estão equipados com um *chip* de localização e serão emprestados após o preenchimento de um cadastro. A empresa diz que nem todos os modelos estarão disponíveis para a cliente que quiser dar uma voltinha.

Fonte: Portal GI

FÊNIX
PRESTADORA DE SERVIÇOS
VENHA E DIVULGUE SUA EMPRESA
E SEUS PRODUTOS.
COM A FÊNIX O RETORNO É GARANTIDO!

Acceptamos Cartões: VISA, MasterCard, Hipercard, Visa Electron, American Express, Diners Club, Maestro

Aproveite nossos pacotes de panfletagem, carro som e moto som!

(55) 3286.1239 | email: agenciafenix558@hotmail.com
99999.2046 | Rua Euclides da Cunha, 1014

Panfletagem, Distribuição de Impressos Endereçados, Cartazes
Monte seu texto e Gravamos seu áudio em Studio.
Panfletagem Diferenciada
Empresa qualificada e autorizada, com equipe treinada

Você merece o melhor.

- Tratamentos corporais para gordura localizada, flacidez, estrias e feg.
- Depilação facial com linha e corporal com cera.
- Massagens relaxantes com pedras quentes, pindas ou bambu.
- Limpeza de pele, peelings químicos e de diamante.
- Tratamentos faciais para rugas e linhas de expressão, flacidez, melasma e acne.
- MICROAGULHAMENTO: técnica de indução percutânea de colágeno, indicado para rejuvenescimento, amenizar rugas e linhas de expressão, cicatrizes de acne, flacidez, estrias e alopecia (queda de cabelo) feminina e masculina.
- EXPERIMENTE O PUMP! Bumbum perfeito para o verão.

Ivi Araújo
ESTÉTICA CORPORAL E FACIAL

Acceptamos os cartões: VISA, MasterCard, Hipercard

Rua Marechal Deodoro Nº 558 (Bairro Itararé)
Agende seu horário ☎ Fone: 9.9993-2788

Aprenda com eles

Millennials

Juliana Silveira
Executiva H Mídia / Porto Alegre



Reprodução

Eles nasceram entre 1980 e 1995. Algumas definições consideram os que nasceram até o ano 2000 também. Hoje, representam a geração jovem mais influente que já existiu, e a mais influenciadora das demais faixas etárias. São inquietos, tem seus ideais, e não consomem ou defendem qualquer marca ou empresa que não representem, de fato, aos seus valores e crenças. Esta geração é realmente formada de autênticos, independentemente de como formam suas convicções e por quais meios. Acessam informação rapidamente, a consomem e devolvem suas opiniões e posições ao universo.

Honesto e curioso...

Mas o que me chamou a atenção, desde os meus primeiros contatos com esta geração em ambientes profissionais e sociais, é o fato de que

quase 100% deles só se mantêm envolvidos na vida com o que gostam. Se desenvolvem uma atividade que lhes traz prazer, novidade, estímulo e autodesenvolvimento, estão dentro. Vestem a camisa, trabalham além de regras de convivência, de horários e burocracias e, naturalmente, vão além

nos resultados. Só que a maior parte das empresas e das marcas, no mundo no qual nasceram, são mais velhas do que eles, ou lideradas por pessoas de gerações anteriores. E isso assustou marcas e empregadores, e ainda assusta de certa forma.

Sou da geração anterior a deles. Me considero aberta, bem-humorada e positiva com relação a mudanças e a pessoas. E os vi chegar nas inúmeras empresas às quais representei na minha história profissional.

Preciso confessar que, junto aos empregadores e marcas deste mercado, me assustei. Faço parte de uma geração que não busca fazer só o que gosta, mas o que tem que ser feito. Que se veste de comprometimento com marcas e empresas sem olhar suas atitudes, mas sim a partir de contratos claros de trabalho ou mesmo pela sua credibilidade e seus representantes. E ao vê-los chegar, os *millennials*, os identifiquei como pessoas de posições quase infantis. Focadas somente no prazer

e realização próprios, na alta exigência quanto às empresas e às marcas que carregavam no crachá ou no *smartphone*, no que esperavam do seu ambiente de trabalho e das atitudes de seus líderes.

Eis que há quase uma década como empregadora, tive medo, não soube, muitas vezes, lidar com eles e, nesta jornada, passei a admirá-los e aos seus propósitos. Com ajustes importantes, identifiquei em

Aprenda com eles que não há nada de errado em buscar fazer o que gosta, em buscar representar o que realmente se acredita, em trabalhar fora da caixa

funcionários, fornecedores e parceiros *millennials*, que esta inquietude que os permeia faz evoluir, ir além, inovar, fazer diferente. E de forma leve e prazerosa. Aprenda com eles que não há nada de errado em buscar fazer o que gosta, em buscar representar o que realmente se acredita, em trabalhar fora da caixa.

Em exigir líderes melhores, atentos a tudo de diferente que cada pessoa pode entregar de si.

E aí, passei eu, da antiga geração, a ser melhor e também buscar estes propósitos na minha profissão e nas minhas relações. Aproveitar o que vem de bom neste novo olhar de quem chega. Que domina as tecnologias, que substitui o “ter” pelo “usufruir e compartilhar”, que lida de forma diferente com a vida, sem foco no “enriquecer”, mas no viver bem e na possibilidade de andar pelo mundo e de inventar, de inovar.

E há um tanto de sedutor e produtivo nisso, meus caros. Basta nos atentarmos, olharmos bem essas novas possibilidades e sermos melhores na arte de liderar, de desenvolver, de administrar o que é diferente. Que neste caso, como na maioria, nos faz aprendizes e melhores. Melhores nos nossos negócios, mais abertos e, quem sabe, mais felizes com a descoberta de que também podemos inovar, sair da caixa, ir além.

Comunicação é relacionamento

Rodrigo Hoffmann
Sócio da Agência JKR



Quando as ferramentas de comunicação eram apenas Rádio, TV, Jornal, *Outdoor*, etc, a publicidade tinha o papel de informar, divulgar e vender. Claro que nesta época já era utilizada a persuasão, emoção e criatividade para encantar e convencer os públicos. Mas, de uns tempos pra cá, com as novas ferramentas de comunicação digital e com a entrada definitiva dos *millennials* no mercado, as marcas e agências de publicidade passaram a ter desafios a mais, como engajar, relacionar e incentivar a interação.

Hoje, as marcas não apenas divulgam seus produtos, mas também contam histórias através de conteúdos relevantes e segmentados. Estes conteúdos passam a fazer parte do dia-a-dia do seu público, onde ele tem a oportunidade de dar sua opinião, propor uma discussão,

compartilhar seu pensamento e também contar como está sendo sua experiência no consumo de determinado produto.



Mais do que nunca, as marcas estão engajadas em causas específicas, adotando posicionamentos e tendo uma personalidade jamais vista. Fazer comunicação, hoje, é virar amigo de seus consumidores, ser uma fonte segura de informação, gerar confiança e fazer parte de sua rotina, nos momentos bons e ruins.

Os desafios de comunicar e se relacionar bem no mundo digital são enormes, mas os resultados que isso pode trazer, desde o curtíssimo ao longo prazo, são ativos que podem render bons frutos para qualquer marca, em qualquer situação.

Hoje, as marcas não apenas divulgam seus produtos, mas também contam histórias através de conteúdos relevantes e segmentados

TECNOLOGIA

Melhora no contato entre cliente e empresa

O *Facebook* divulgou, em fevereiro, novas funções empresariais para o seu mensageiro, o *Facebook Messenger*. A plataforma, que pode ser utilizada por empresas como *chat* oficial para atendimento a clientes e incorporada em seus *sites*, está trazendo novidades para facilitar interações.

O mensageiro agora conta com uma nova interface para respostas rápidas, que permite aos atendentes enviarem textos padronizados aos clientes quando as perguntas forem indagações frequentes. A ideia é fazer com o que o profissional tenha mais tempo para de fato realizar as atividades necessárias para resolver a situação do cliente e não ter que ficar digitando longas mensagens.

Além disso, o *plugin* utilizado para embutir o *Messenger* em sites de empresa agora conta com novas opções de personalização e, segundo o *Facebook*, ficou mais fácil de usar.

Fonte: *Techmundo*



Reprodução

REDETELL
Internet de qualidade

Internet

Qualidade e estabilidade garantida.

55 3033.2222
Rua Tuliuti, 2449 | Santa Maria | RS
www.redetell.com.br

EXPEDIENTE

Tiragem: 2000 exemplares **Distribuição:** gratuita e direcionada **Impressão:** Zero Hora

Coordenação geral
Leandro Custódio - CEO Grupo Cametra

Jornalista responsável
Nathale Cadaval Kraetzig - MTB 17339

Contato
comunicacao@cametra.com.br

Publicação:

GRUPO
CAMETRA

SAÚDE E SEGURANÇA | DIAGNÓSTICO | CENTRO DE TREINAMENTO

CAMETRA
MEDICINA DO TRABALHO
Centro de Atendimento em Medicina do Trabalho
Santa Maria - RS



InfoPREV

Santa Maria | Ano 1 | n°9 | Março de 2018

www.cametra.com.br



Prêmio de foto do ano

Ronald Schemidt / Reprodução



Todo ano, a *World Press Photo* elege a foto mais impactante do jornalismo visual. A cerimônia deste ano acontecerá em 12 de abril e tem como forte concorrente um registro de um acidente com fogo, fruto de descuido, de negligência a qualquer tipo de risco. O registro foi feito pelo fotógrafo Ronald Schemidt nas manifestações da Venezuela

contra o presidente Nicolás Maduro.

O homem retratado teve 72% do corpo queimado e passou por 27 intervenções cirúrgicas para sobreviver.

Na prática: todos os seus colaboradores possuem o curso de NR23? Você sabia que é obrigatório por lei? Qualquer dúvida, solicite informações com nossa equipe técnica

Abertas as inscrições para curso na **Disney**

Divulgação



Em parceria oficial com o *Disney Institute*, em Orlando (EUA), a especialista em cases de sucesso **Surama Jurdi** (foto) oferece programas *Disney* e leva grupos de executivos, empresários e líderes para participarem de cursos exclusivos, ministrados por professores da instituição de ensino e com certificação oficial. No curso, os professores apresentam estratégias e segredos utilizados pela maior empresa de entretenimento do mundo, para alcançar e manter a **Excelência em Atendimento, Serviços e Liderança**. Este ano, está confirmada turma para setembro, onde o CEO do Grupo Cametra, Leandro Custódio, estará acompanhando a missão. Fica o convite aos empresários locais e clientes que tenham interesse em conhecer os **bastidores da Magia**, em conhecer o lado profissional da *Disney*. Contato e informações com: leandro@cametra.com.br

Resp. Téc. Dr. Mauro Giménez Olazar CRM 22413/RS
Médico do Trabalho - CRM-J - sob n° 4967-08

CAMETRA

MEDICINA DO TRABALHO

Centro de Atendimento em Medicina do Trabalho
Santa Maria e Região Centro do Estado - RS



- PPRA - PCMSO - LTCAT - PPP
- Laudo de Insalubridade
- Admissionais / Demissionais
- Perícia Médica
- Análise Ergonômica
- Adaptada ao E-Social

Unidade Móvel Completa
para atendimento clínico e exames complementares na empresa.



Locação para palestras e eventos corporativos

- Consultoria para **Auditoria e Implementação de Qualidade** (PGQP)
- Cursos e Palestras nas áreas de **Gestão Empresarial e RH**
- **Locação para Palestras** e Eventos Empresariais
- Trein. CIPA / Trein. Op. Caixa NR17 / Trein. Const. Civil NR18
- Trein. **Combate a Incêndio NR23** (na empresa)



- **ECG:** Eletrocardiograma
- **EEG:** Eletroencefalograma
- **TAV:** Teste de Acuidade Visual
- **Audiometria**
- **Espirometria** Ocupacional
- **Avaliação Psicossocial**
- **Exames Laboratoriais**
- **Raio X** e Imagem

■ **Atendemos todos os convênios**

Mais de 600 empresas Clientes no RS. Mais de 15.000 usuários. Em Santa Maria/RS.

www.cametra.com.br - (55)3026.8911 grupocametra