

	MEMÓRIA DE REUNIÃO DA ASSEMBLÉIA GERAL NEA/SC	Pg.1/4
-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------	--------

Presidente:

Odair Borges de Freitas

Data:

31/05/2014

Nº
05/2014
Secretária do NEA: Rosinéia Bittencourt de Souza

1. Pauta do Dia

ASSUNTO	RESPONSÁVEL	TEMPO
1. Abertura.	Roberto	09:30
2. Programa de Capacitação Técnica <ul style="list-style-type: none"> a. Avaliação treinamento Via Web. b. Novos assuntos a serem abordados. c. Ambiente plataforma Moodle. 	Núcleo Chapecó	09:35
3. Financeiro: Apresentação Fluxo de Caixa. <ul style="list-style-type: none"> a. Resumo Financeiro Gastos Programa Capac. Téc. 	Dirceu	10:00
4. Assistência Técnica Garantida. <ul style="list-style-type: none"> a. Entrega da Revista; b. Vídeo explicativo. 	Marcos	10:20
5. Programa de Auto Sustentação: <ul style="list-style-type: none"> a. Compra conjunta de equipamentos. b. Ranking consumo no estado. 	Odair	10:30
6. Institucional: <ul style="list-style-type: none"> a. Parceria Jornal Oficina Brasil. 	Billy	10:45
7. Coffee break	*****	11:00– 11:15
8. Eventos e Promoções: <ul style="list-style-type: none"> a. Lançamento Oficial Promoção Revisão Premiada b. Missão Técnica Internacional c. Vagas. 	Anderson	11:16

2. Resultados da Reunião
ATA Nº 05

Aos trinta e um dias do mês de Maio do ano de dois mil e quatorze, às 9:30 horas, estivemos reunidos na CDL de Curitiba, para deliberarmos sobre a pauta descrita no **item 01**. Rodimar deu início aos trabalhos, fazendo a composição da mesa com as seguintes autoridades: presidente da ACIL, consultora regional da FACISC e a diretoria do NEA. O presidente da ACIL deu as boas vindas a todos e fez suas considerações. Em seguida passou a palavra para Consultora que também deu as boas vindas em nome da FACISC e SEBRAE. Na seqüência o vice-presidente do NEA Anderson, justificou a ausência do presidente e agradeceu a presença de todos e desejou bom trabalho a todos. Anderson

fez a abertura e em seguida passou a apresentar a nova diretoria eleita e empossada. Dando continuidade aos trabalhos a mesa foi desfeita e Anderson, deu início aos trabalhos. Passando a tratar do **Item 02. Programa de Capacitação Técnica. a) Avaliação treinamento Via Web**, o pessoal que estava presente considerou que da forma que está sendo feita agora ficou muito bom; **b) Novos assuntos a serem abordados**, sobre a pintura a base de água foi questionado sobre a aplicabilidade do mesmo. Diversos núcleos se manifestaram dizendo que não deveria ser feito, pois a maioria dos núcleos não aplica a técnica. Odair pediu para que seja bem passado aos nucleados, que o curso também tem que ter investimento por parte da empresa, com relação a compra de equipamentos. O núcleo de Videira manifestou que tem duas empresas que utiliza a pintura a base de água. Odair manifestou que as empresas que vendem os equipamentos para este tipo de pintura oferecem o treinamento específico, se tornando assim repetitivo. Foi colocado em votação e a maioria decidiu que não deve ser feito. A sugestão foi substituir por ar condicionado, que a maioria dos nucleados utilizam. Sugestão foi acatada; **c) Ambiente plataforma Moodle**. Rodimar, está sendo providenciado o cadastramento da empresas e de seus colaboradores. A plataforma está sendo providenciada e os vídeos dos treinamentos devem ficar armazenados nesta plataforma, só falta saber se o site vai ter capacidade suficiente para armazená-los, sendo que a mesma deve conter: vídeo, treinamentos e avaliações com respectivas senhas. Foi solicitada a lista de presença para a participação do DESAFIO NEA, a mesma tem que ser enviada no dia seguinte ao treinamento. Os núcleos que estão pagando a capacitação técnica estão investindo para o futuro: é a TV web do NEA. Odair contribuiu comentando sobre o projeto que deve ser abraçado por todos. O treinamento extra pode ser escolhido pelo próprio núcleo. Não estamos trabalhando cursos de qualidade, mais estamos trabalhando mais resultado com menos preço. **Item 3) Financeiro: Apresentação Fluxo de Caixa**. O Rodimar apresentou o caixa. Que vai ser enviado a todos os núcleos para os consultores e coordenadores. **a) Resumo financeiro Gastos Programa Capac. Téc.** Esclarecimentos financeiros sobre a capacitação técnica, todos os recursos estão sendo aplicados no projeto, vai ser enviado o caixa que tem hoje 18.239,81. O projeto gerou de receita 99.000,00 e já foram pagos 89.000,00 despesas com treinamentos do Luiz R\$14.840,00, Parise R\$ 14.054,00 alguns palestrantes estão comentando que não cobram nada ou estão fazendo de graça, porém o NEA tem custos com os deslocamentos, hospedagem. Eles não cobram a mão-de-obra, ou seja, os honorários. Hoje tem disponível R\$ 57.000,00, porém o projeto vai até novembro/2015. Os núcleos têm R\$ 4.000,00 e R\$ 2.500,00 de recursos para utilizarem em outros treinamentos. Para quem entrou este ano e ainda não pagou o R\$ 2.500,00 só terão direito de utilizar este limite depois de pago este valor Cartão 42.000,00 os núcleos que mais consumirem vão participar de um premio. Os caixas são específicos para os projetos. O projeto de Capacitação Técnica foi recebido até março/2014. A IVG vai ser no mês de Setembro. **Item 04) Assistência Técnica Garantida**. Marcos falou sobre a A.T.G. Já foi encerrado o prazo para adesão. 61 cidades no Estado terão a cobertura e 90 empresas aderiram ao projeto. Ficando cobertos os estados de Santa Catarina, Paraná (Curitiba) e Rio Grande do Sul (Porto Alegre). O núcleo de Caçador se manifestou que tem uma empresa que quer participar. Sendo que as empresas que não são nucleadas terão um investimento de R\$ 1.000,00. Foi colocado em votação, se deveria ou não aguardar mais uma semana ou fazer as revistas ainda esta semana não permitindo mais ninguém entrar.

A assembléia achou por bem encerrar e mandar fazer a revista. Será visto, com Caçador para ser parceiro de Amorim de Campos Novos. **a) Entrega da Revista** ainda não está pronta, fica pronta na próxima semana. **b) Vídeo explicativo.** O vídeo está sendo providenciado e será entregue junto com a revista. **Item 05) Programa de Auto sustentação:** Compra de óleo estamos fechando com a Big Forta e Motor Téc temos de repente que estender esta compra para 6 meses ao invés de comprar apenas para um mês. Óleo Texaco e Elf. A Heliar está sendo fechada a parceria, eles também estão tentando estabelecer na região Sul, visto que no sul é outro representante. O Odair esta conversando com a Big Forta sobre a questão de entrega que estava havendo problema, eles vão vir na assembléia hoje. A Ipiranga está solicitando para abrir uma parceria com o NEA, porém foi considerado pelo grupo que não é o momento de abrir mais uma parceria na área de óleo, pois precisamos é fortalecer a parceria já existente. O Representante da Big Forta foi apresentado e fez uso da palavra para dizer que a empresa deseja fortalecer a parceria. O representante da Scherer também se fez presente e comentou que qualquer dificuldade, possa ser passada para NEA por escrito. Sugestão, que possa ser também tabulado pela Scherer o que está deixando de vender, porque não possui o que as oficinas necessitam. Só estão tabulando as vendas. O limite de compras é de R\$ 2.000,00 por empresas. Rodimar, falou da importância dos fatos, que registrem o que está ruim e o que precisa ser melhorado. A Heliar vai atender o estado inteiro, precisamos que todos possam consumir para fortalecer a parceria. A cidade ou núcleo que quiser fazer o núcleo de distribuição Heliar. Alguém da cidade deve se prontificar a assumir o centro de distribuição (CD). Compra conjunta de óleo, temos um objetivo de fazer a primeira compra de óleo em conjunto. O NEA vai fazer o levantamento e depois vão combinar com o parceiro. Vamos ver tambor, caixa ou lata, queremos o produto **a) Compra conjunta de equipamentos** a compra da máquina de troca de óleo, temos hoje 7 empresas, precisamos de 10 empresas. Falta só 3 empresas, vamos nos empenhar e conseguir fazer esta compra, diz o Odair. Tem um empresário que estava na assembléia, que comentou que a máquina é muito boa e se paga rapidinho. Para nós vai ser 4.300,00. Sendo que ela esta sendo vendida no mercado por R\$ 6.500,00. **b) Ranking consumo no estado.** O Odair falou sobre a Scherer que lançou uma proposta de montar um bônus para os núcleos pelo consumo da Scherer, a sugestão do Odair é fazer por Região, já que temos o Ranking e se possível fazer per capita por região, ou seja, número de faturamento por empresa participante por região. **Item 06) Institucional:** Nossa entidade tem buscado várias parcerias, estamos fortalecendo a parceria com a TV Oficina Brasil entre outras. Quanto: **a) Parceria Jornal Oficina Brasil,** foi realizado o cadastro de 70 empresas, o Rodimar, mencionou que o Billy mandou dizer que está muito feliz em poder participar de um núcleo onde o que está sendo solicitado aos participantes está sendo respondido. Esperamos continuar assim. O Anderson agradeceu as empresas que se inscreveram no ranking, nossa meta era de 50 empresas nossa meta foi superada. O sistema Inforlub funciona muito bem. Vamos ver com o Luciano se conseguimos a tabela. **Item 7 uma paradinha para o Coffee break. Item 08. Eventos e Promoções:** Neste item foram tratados os seguintes assuntos: **a) Lançamento oficial Promoção Revisão Premiada,** está em andamento a revisão premiada. Já foi enviado aos participantes o termo de adesão que deverá ser preenchido em enviado ao NEA até o mês de junho. Visto que a Promoção terá seu lançamento oficial em julho. O boleto vai ser enviado ainda este mês,

para pagamento no dia 30/05. Nossa meta 150 empresas. Quem aderir agora vai pagar R\$ 200,00 e mais 7 x de 100,00. quem quiser aderir ainda pode porem vai ter que pagar as cotas que já foram pagas pelos demais. Os prêmios serão: 20 vales compram para os núcleos participantes. Ex: se tiverem 20 núcleos participando será 20 se tivermos 12 vai ser doze. Não é necessário a empresa estar presente para concorrer. São Miguel do Oeste fez uma proposta para participar da promoção, sendo que eles tem 34 empresa hoje no núcleo, porem só 2 empresas teriam condições de participar da promoção. O núcleo compraria em forma de cotas e distribuiria entre as 34 empresas. O NEA não pode fazer desta forma, pois senão prejudicaria os demais e também abriria precedente aos demais núcleos de exigirem isto. Além que o concurso exige que seja por CNPJ participante e não pode ser por nome da entidade. O intuito da promoção é o aumento das vendas nas oficinas. Vêm 2.000 cupons por R\$ 900,00. Cada cupom excedente R\$ 100,00 por 1.000 cupons. **b) Técnica Internacional**, ainda temos vagas para a viagem a Alemanha. Do que para constar, lavrei a presente ata que após lida, julgada e aprovada, será por mim assinada juntamente com os demais membros.

3. Visto dos Participantes

Nº	Nome	Função	Empresas	Assinatura
01				
02				
03				
04				
05				
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				