


| | | | |
|--|---|-----------------------------|--------|
|  | MEMÓRIA DE REUNIÃO DA ASSEMBLÉIA GERAL NEA/SC | | Pg.1/4 |
| Presidente: ROBERTO TURATTI | Data: 25/10/2014 | Nº 07/2014 | |
| Secretária do NEA: Rosinéia Bittencourt de Souza | | | |
| 1. Pauta do Dia | | | |
| ASSUNTO | RESPONSÁVEL | TEMPO | |
| 1. Abertura. | Roberto | 08:30 | |
| 2. Produtos e Projetos: <ul style="list-style-type: none"> a. Programa de Auto Sustentação <ul style="list-style-type: none"> i. Ranking Compras; ii. Scherer. b. Programa de Capacitação Técnica; <ul style="list-style-type: none"> i. Plataforma Moodle; ii. Vídeos. c. IVG 2014 <ul style="list-style-type: none"> i. Resultados. d. Missão Técnica Alemanha <ul style="list-style-type: none"> i. Depoimentos. ii. Enfauto 2015. | Odair Genuino Núcleo Chapecó Jefferson Anderson | 09:05 | |
| 3. Planejamento NEA 2013/2015. Convite para Revisão do Planejamento. | Billy | 09:40 | |
| 4. Coffee break | ***** | 10:10 - 10:25 | |
| 5. Eventos e Promoções: <ul style="list-style-type: none"> a. Promoção Revisão Premiada; b. Auto Tool Participação NEA; c. Encontro Estadual 2015. a. Formato. | Anderson | 10:26 | |
| 6. Espaço Parceiros | Billy | 11:00 | |
| 7. Encerramento | Billy | 12:00 | |
| | ***** | 10:10 - 10:25 | |
| 2. Resultados da Reunião | | | |
| ATA Nº 07 Aos vinte cinco dias do mês de outubro do ano de dois mil e quatorze, às 9:00 horas, estivemos reunidos na ARCECAN de Campos Novos para deliberarmos sobre a pauta descrita no Item 01 . Foi distribuído um CD para todos os presentes da empresa Truck Center, falando sobre alinhamento. Em seguida foi passada a palavra para o representante de Curitiba darem as boas vindas aos presentes. Odair passou a falar | | | |

sobre os **(item 02): Produtos e Projetos. a) Programa de Auto Sustentação** - Odair falou das parcerias com as empresas no projeto de consumo. Nossa média de compra com a Sherer é de R\$ 1.178.062,28 sendo que: em 2012 as compras foram de R\$ 753.559,71; 2013 R\$ 1.110.992,51; 2014 R\$ 1.111.741,53. Sendo que a média de compra dos últimos 3 anos foram de: 2012 R\$ 668.960,86; 2013 R\$ 1.040.809,33 e 2014 R\$ 1.078.062,28. **I) Ranking Compras** foi apresentado o Ranking e apontado as 10 primeiras regiões que estão à frente no projeto de consumo. II) Scherer. A Scherer pediu para o NEA a possibilidade de fazerem um relatório com todas as dificuldades pelas as empresas dos núcleos, para que eles possam fazer uma avaliação dos problemas e também as sugestões diretas dos compradores, alinhando assim o projeto. Um dos participantes comentou sobre o problema de peças que tem na matriz e não tem nas filiais. Tem varias empresas que não estão comprando da Scherer. Falamos muito na Sherer porque ela é nossa patrocinadora Máster de alguns projetos do NEA e também e com ela que conseguimos maior parte dos nossos recursos. Uma das reclamações do NEA é sobre o índice de Devolução de Mercadorias, representando 7%. Billy comentou sobre a questão de profissionalizar ainda mais o pessoal do departamento de compras, para não gerar mais credibilidade. Alguns participantes falaram que muitas Devoluções ocorrem porque a Scherer tem alguns funcionários que não estão bem preparados para atender e acabam mandando mercadorias erradas. Billy comentou da importância de manter a parceria com a Sherer, precisamos manter uma boa relação. Nem comentou que a Scherer está feliz com a nossa parceria, pois estamos dando uma consultoria direta. Odair, falou que vai ser enviado um relatório padrão para que todos os compradores da Scherer possam manifestar suas reclamações, porque precisamos cada vez mais profissionalizar a nossa relação. Sobre a Viabat os presentes solicitaram que o NEA converse com eles pois está ocorrendo alguns problemas, inclusive que nenhum representante compareceu para visitá-los. Realmente a empresa manifestou ao Odair que está com problema de rotatividade de representantes. É importante lembrar que deve ser fornecida uma relação das empresas do núcleo para facilitar as visitas. Odair falou sobre a questão de ter um representante por cidade. Um participante falou sobre o NEA fornecer os dados dos Líderes ou dos Coordenadores dos núcleos. Recebemos uma proposta trazida por um dos representantes do núcleo de Chapecó, a Big-forta, oferece ao núcleo que comprar 36 caixa óleo (de 6 c/ 4) de no valor total de R\$ 14.000,00 receberá de bonificação uma TV e um Home Theater para realizar um sorteio, podendo a compra ser paga em até 5 vezes.

b) Programas de Capacitação Técnica têm alguns problemas do projeto de Capacitação do NEA, nosso intuito é fazer o programa de capacitação técnica. Estamos com o projeto em andamento. O Núcleo de Chapecó está alinhando a parceria com SEST e SENAT, que visa a certificação dos nossos profissionais. Não podemos gerar muita expectativa, porém iremos trabalhar para que isto aconteça. Um dos participantes pediu para quem ainda não está participando do projeto de capacitação técnica participe, pois o mesmo ainda é novo, mas está andando muito bem. Ainda não existe um projeto deste nível no Brasil. O NEA irá largar na frente e provavelmente seremos pioneiros em nosso país. A Sherer vai providenciar um centro de treinamento. Eles vão abrir a parceria com o NEA para os treinamentos; O curso será apoiado pelo Pronatec. **I) Plataforma Moodle**, está fora de funcionamento, às senhas estão bloqueadas. O Rodimar falou que estão cadastrando todas as senhas novamente. Não temos como fazer outra plataforma devido

ao custo. **II) Vídeos** – serão disponibilizados no site e estão à disposição dos participantes na Plataforma Moodle. **c) IVG 2014**, Billy agradeceu o empenho e dedicação do líder Jefferson, no planejamento e execução da IVG/2014. Vinte uma (21) cidades realizaram, a IVG. Este é um projeto que vem acontecendo há 21 anos. Cada ano procuramos melhorar, pois temos algumas falhas de comunicação, no próximo ano queremos remodelar o formato da IVG. Neste ano das 21 cidades que realizaram cinco cidades não mandaram a tabulação e 16 nos enviaram os dados tabulados. A tabulação dos dados servirá para fazer um cartaz para enviar aos parceiros e as empresas participantes para que possam expor os resultados aos seus clientes. Vamos dar as 16 cidades que fizeram a tabulação uma bonificação (um Cartaz) com todos os dados da IVG. As cinco cidades que não enviaram a tabulação receberam apenas um arquivo da arte para fazer o seu cartaz. Na tabulação também tivemos alguns problemas com os dados, devido ao formulário, que veio de um jeito e no site está de outro. **I) Resultados**, veículos inspecionados em 2014 = 1.943, pessoas envolvidas no evento mais de 1.100 pessoas. Tabulação, que o formulário de avaliação deveria estar no final do formulário "TODOS OS ITENS ESTÃO OK", o objetivo é fornecer aos participantes, parceiros e patrocinadores parceiro um Cartaz com todos os dados da IVG. **d) Missão Técnica Alemanha**, Anderson disse que a missão foi um sucesso. **I) Depoimentos**. Foram dados diversos depoimentos da missão elencamos alguns: "Conhecemos instituições que tratam da nossa profissão, muito diferente de nossa realidade, conhecemos fábricas, escolas técnicas, feiras, que tinham pavilhão só de Brasileiros. Realizamos também um pouco de história. Visitamos castelos, lugares históricos. Ganhamos muito conhecimento na área pessoal e profissional, foi muito bom e acreditamos num próximo estaremos mais preparados para realizar novas missões e queremos que todos possam participar". Billy comentou sobre as oficinas, dizendo que tem muitas diferentes das nossas. Todas as oficinas têm um Mestre que coordena os demais profissionais. As escolas são montadas com equipamentos doados pelos fabricantes. São escolas técnicas em bairros comuns. As associações são fortíssimas, os núcleos nasceram lá. O projeto empreender trouxe os modelos para o Brasil em 1994. O aluno só estuda na escola técnica se tiver trabalhando em uma oficina. Billy comentou que tivemos alguns problemas com as inscrições e desistências, porém no demais correu tudo muito bem. **Item 03) Planejamento NEA 2013/2015**. Billy comentou sobre a revisão que deve ser feita sobre o PE, falou sobre a revista técnica atualizada. O Marcos vai gravar um vídeo para colocarmos a disposição de todos. **I) Convite para Revisão do Planejamento**, no dia 21 reunião de Liderança, os Coordenadores e Consultores Locais (terão as despesas do Hotel repassada pelo NEA) 22 de novembro em Joinville a revisão do Planejamento Estratégico. Trazer idéias e sugestões em cima dos projetos já existentes. Fluxo de caixa está dividido por projetos e será passado para cada núcleo para poderem avaliar e questionar para tirar todas as dúvidas. A IVG e a Garantia estadualizada para o próximo ano já possuem uma reserva que garante a realização. Alguns núcleos ainda não resgataram o valor do projeto de capacitação. A missão empresarial não teve custo algum para o NEA/ARVESC, embora tenha um valor destacado na prestação de contas do projeto. Os participantes pagaram suas inscrições. É apenas para fazer parte da prestação de contas devido ao fato de que a missão foi realizada pelo CNPJ do NEA/ARVESC. Vão ser enviados para os coordenadores e consultores os caixas de Janeiro a Setembro de 2014. Revertem para o NEA 20% dos

projetos. Porém o NEA passa ao caixa R\$ 1.000,00. Uma paradinha básica no pit stop para o **Coffee break**. Após o coffee breack passamos a tratar do **item 05: Eventos e Promoções: a) Promoção Revisão Premiada**, estamos tendo alguns problemas com alguns boletos. Foi sugerido que empresário deve entrar no site do Banco do Brasil tem um link que oferece a atualização dos boletos. O Custo para o NEA é R\$ 4,00 por boleto. Pedimos que todos imprimam os boletos no site. A falta de comunicação e inadimplência, o empresário tem que saber das suas responsabilidades e obrigações. **b) Auto Tool Participação NEA**, o único investimento do NEA foi comparecer e colocar no espaço uma mesa. A feira não deu o resultado esperado em termos de participação. Sendo que vários de nós se colocaram a disposição para dar palestras técnicas e não havia público. Para o NEA não terá custo, porém deve pedir para que eles melhorem a divulgação. **c) Encontro Estadual 2015 será A ENFAUTO**, com um novo formato, acontecerá nos dias 28 e 29 de agosto/2015, no hotel Oceania em Florianópolis nos Ingleses. O foco do evento é para os donos, gerentes e parte administradores das oficinas. Foi falado sobre alguns temas e sugerido alguns palestrantes. Vamos vender o pacote parcelado. Queremos conseguir ônibus para colocar a disposição dos empresários por região. Em Janeiro já estaremos vendendo o pacote. Foram solicitadas as sugestões para ser falado sobre a parte de gestão e administração. Rodi passou sobre os temas. Trazer a cultura do empreendedorismo. Falar sobre custo. Soluções empresariais. A empresa tem que ter estrutura e alguma pessoa só para trabalhar o projeto. Nem sempre as pessoas têm condições de implantar um projeto sem ter estrutura. Não havia nenhum parceiro presente, portanto, passou ao último tema da pauta: **Encerramento**, neste momento é dado a oportunidades dos presentes manifestarem sobre os assuntos da pauta ou até mesmo outros assuntos. Foi falado do **Cartão Fidelidade**, que teve ter um manual de funcionamento do cartão. O mesmo vai ser remodelado e vamos reiniciar o projeto a partir do momento que esteja funcionando 100%, porque temos algumas dificuldades e não queremos queimar o filme. Queremos deixar tudo arredondado. Já estamos fazendo novos modelos do cartão. Tem que fazer o monitoramento dos cartões. Temos certa morosidade em implantar os projetos, devido às dificuldades em coletar os dados dos empresários dos núcleos. O próximo ano, o NEA não deve criar mais nenhum projeto novo mais sim colocar todos os projetos já existentes em prática. Odair falou sobre o núcleo de Farroupilha que vieram a Jaraguá para conhecer os projetos do NEA. Eles ficaram encantados com os projetos, principalmente a Garantia Técnica Estadualizada. Eles querem visitar mais alguns núcleos do estado. Participante de Pinhalzinho alertou aos presentes sobre os oportunistas, e citou que Alexandre é um vendedor de máquinas, ele começou a negociar uma máquina escâner de R\$ 4.000,00 e acabou vendendo por R\$ 1.000,00. Ele é representante de várias marcas, o mesmo faz parte do núcleo de Joinville. Um participante indicou um empresário de Itajaí para entrar no núcleo de Balneário Comburui. Billy solicitou em suas considerações finais, que todos valorizem os parceiros para termos mais força no associativismo. Um dos presentes fez os agradecimentos e falou que está sendo montando um núcleo de gastronomia. 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 | | | | |