



GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ
Secretaria da Educação

ESCOLA ESTADUAL DE
EDUCAÇÃO PROFISSIONAL - EEEP
ENSINO MÉDIO INTEGRADO À EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

CURSO TÉCNICO EM FABRICAÇÃO MECÂNICA

SUPERVISÃO E LIDERANÇA



**GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ**
Secretaria da Educação

Governador

Cid Ferreira Gomes

Vice Governador

Domingos Gomes de Aguiar Filho

Secretária da Educação

Maria Izolda Cella de Arruda Coelho

Secretário Adjunto

Maurício Holanda Maia

Secretário Executivo

Antônio Idilvan de Lima Alencar

Assessora Institucional do Gabinete da Seduc

Cristiane Carvalho Holanda

Coordenadora da Educação Profissional – SEDUC

Andréa Araújo Rocha

índice

Capítulo 1 – Liderança.....	02
Capítulo 2 – Reuniões.....	12
Capítulo 3 – Empreendedorismo	14
Capítulo 4 – Marketing Pessoal.....	19
Capítulo 5 – Noções Básicas de Setor Pessoal	24
Capítulo 6 – Financeiro.....	35
Bibliografia.....	

CAPITULO 1

Liderança

Apresentação

Observa-se, no Brasil, um grande número de empresas que encerram suas atividades antes mesmo de atingir o seu primeiro aniversário. É muito comum vermos meia dúzia de novos negócios surgirem num mesmo lugar. Assim é que existe nas periferias um amontoado de bares e bodegas, uns quase que do lado dos outros. Com uma concorrência desse tipo, dificilmente esses negócios prosperarão, ou mesmo, sobreviverão por muito tempo.

A maior responsável por essas ocorrências é a “desinformação”. São negócios mau ou não planejados, comerciantes despreparados que não buscam conhecer sua clientela, não apresentam nenhum diferencial, competindo com a única arma de que dispõem, que é “baixar os preços”.

O raciocínio neste caso é bem simples: ora, o consumidor vai se sentir atraído, venderei mais e de quebra levo meu concorrente à falência. No entanto, estratégias como essa exigem, primeiramente, que o comerciante que as está aplicando conheça bem a lucratividade do seu negócio, bem como, seu fluxo de caixa (recebimentos x pagamentos), pois do contrário, estará “dando um tiro no próprio pé”, isto é, se descapitalizando de modo a não conseguir sequer honrar seus compromissos com fornecedores.

Pensando nesses aspectos é que desenvolvemos esse curso, voltado não apenas para as noções básicas do empreendedorismo, mas também, para a importância e papel da contabilidade na gestão dos negócios.

Liderança

A palavra líder vem do inglês e significa guia. Líder é aquele que conduz e para isso tem a visão do caminho certo a ser seguido. Descortina na frente os novos cenários e o que precisa ser feito para atender às novas realidades. O bom líder não se surpreende, surpreende, pois é o primeiro a perceber. É o precursor a partir de sua visão de longo alcance. O líder moderno está atento às novas conjunturas que se impõem quando já estamos às portas do terceiro milênio; procura adequar a elas o seu estilo de liderança, os seus liderados e a empresa, esta, em termos de redefinição do seu negócio ou missão, estratégias e valores básicos.

O negócio ou missão deve ser determinado pelo tipo de necessidade do cliente que a empresa quer e pode atender da melhor forma. Se a necessidade muda ou está em processo de mudança, o negócio ou missão da empresa também precisa mudar para conformar-se às novas realidades, de preferência antecipando-se. É melhor prevenir do que remediar. A título de exemplo: no passado, a melhor fábrica de carruagens da Inglaterra fechou suas portas porque os clientes não mais usavam carruagem e sim carros. Da mesma forma, no Brasil a fábrica de chapéus Ramenzoni fechou porque os clientes deixaram de usar chapéu e a empresa não rediscutiu a tempo qual deveria ser o próximo negócio. E caiu.... Decidida a missão, qual é e qual deve ser o novo negócio, impõe-se a definição clara das estratégias - como atingi-lo e conseguir competir vantajosamente - e dos valores. Estes são a bússola. Fundamentais. Mas não podem existir apenas no papel ou no discurso sem a prática, e a prática começa pelo exemplo do líder. São os exemplos que arrastam como já afirmava Santo Agostinho no séc. III: "As palavras comovem, os exemplos arrastam".

Por falar e pensar o líder autoritário, ou finge que pensa, enganando-se a si próprio, que com seu autoritarismo e reações duras e descontroladas controla as situações e obtém a adesão e o comprometimento dos que lhe são subordinados, pois ele é o chefe (palavra que já devia estar arquivada!). Na verdade, tudo o que consegue é a submissão aparente, pois pela força não dão o melhor de si e quando puderem o derrubarão ou, no caso dos melhores, se mandarão logo que tiverem chance no mercado. Silenciosos ou politicamente submissos diante dele, na "rádio corredor" ou "rádio peão" deixam escapar o que pensam e sentem. Os baixos resultados e a falta de qualidade e de criatividade são as piores consequências deste uso do poder dos que não sabem distinguir entre o poder e poder da liderança.

O modelo de autoridade, na sociedade e na família, mudou e continua mudando e a empresa precisa acompanhar essas mudanças. O líder autoritário, ou melhor, o "chefe", tem como modelo incorporado a imagem ultrapassada do pai autoritário. Nada mais questionável do que a clássica afirmativa ainda tão repetida: "Manda quem pode e obedece quem tem juízo". Quem é esperto ou politicamente hábil, é claro, não vai fazer confrontação fatal com o chefe prepotente. Seria suicídio. Mas vai fazer de conta que obedece. E o "poderoso" chefe pensa que tudo controla e que tem a adesão incondicional de todos...

Uma característica fundamental do bom líder moderno, da qual queremos nos ocupar mais aqui, é que ele trabalha efetivamente em equipe. Ele não é mais e nem pode ser uma estrela que brilha solitária no firmamento da empresa: líder e liderados devem brilhar juntos numa mesma constelação. Ele faz parte da equipe que anima, é próximo, acessível. Não faz, faz fazer. Ao contrário do líder tradicional, não centraliza. Delega, dá autonomia, possibilitando o maior crescimento e comprometimento dos liderados e atuação mais ágil e mais criativa. Mais que tudo isso, baseado no dado científico e inquestionável da sinergia do trabalho em equipe, evita as atuações isoladas e individualistas, conduzindo e estimulando todos a atuar em um time unido que joga em conjunto, em estreita colaboração.

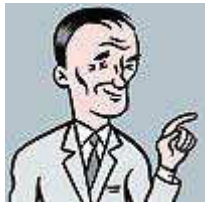
Essa é uma característica essencial do líder e da empresa moderna que quiser ter condições de ser competitiva no mercado dos novos cenários. A competição interna, mais ainda quando estimulada pelas lideranças conformes ao modelo tradicional, cada vez mais tornará a empresa enfraquecida para competir externamente. A empresa de visão incentivará sempre mais e desenvolverá o trabalho em equipe ou, em um sentido ainda mais profundo, a atuação como um time. A empresa e/ou líder de visão não estimula a divisão!


A Prática do feedback é outro ponto importante desde que realizado em clima de total transparência construtiva e receptiva. E o bom líder é o primeiro a dar o exemplo. Estimula os liderados a lhe dar feedback e sabe ouvir. Procura também desenvolver sua habilidade em saber dar feedback nunca sendo grosseiro, inábil! Também, é claro, não deve ser paternalista. Para usar expressão forte, não deve dar nem "Fodeback" nem "Floresback"! m exemplos que arrastam, chegamos ao segundo ponto básico que é a distinção entre poder e liderança. Não é líder





1. Quem é o melhor chefe?


Os mais cotados são os que unem a equipe, sabem ouvir e treinam pessoas. Mas há vários tipos nas empresas. Aprenda a identificá-los, e a lidar com eles:


As vantagens e os defeitos de cada tipo de gestor	
	Vem comigo O GUIA
O que é	É o que faz a equipe trabalhar por um mesmo objetivo
Como trabalha	Dá ordens claras e acompanha o trabalho de perto
Pontos positivos	Sabe se comunicar. Gera bons resultados por prazos longos
Pontos negativos	Quando ele erra a direção, todos erram
Se você é assim...	Ótimo, as empresas adoram. Mas deve ampliar sua visão dos negócios
Se seu chefe é assim...	Siga a direção indicada ou procure outro trabalho


	<p align="center">De volta para o futuro O PROFETA</p>
O que é	É o que só pensa no futuro
Como trabalha	Costuma revolucionar as empresas em que trabalha. É empreendedor
Pontos positivos	Cria desafios e tem visão estratégica
Pontos negativos	Pode ir mal no curto prazo. É distante das questões do cotidiano
Se você é assim...	Tome cuidado para não tirar o pé do chão
Se seu chefe é assim...	Observe-o: vai aprender que grandes ideias são produto de muito suor

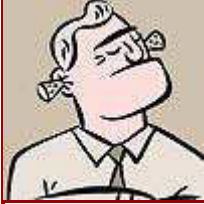
	<p>Nada temam O PAIZÃO</p>
<p>O que é</p>	<p>É o chefe superprotetor</p>
<p>Como trabalha</p>	<p>Defende os subordinados. Não dá broncas para não chateá-los</p>
<p>Pontos positivos</p>	<p>Tem inteligência emocional. Cria um bom clima de trabalho</p>
<p>Pontos negativos</p>	<p>Não desenvolve pessoas e compromete os resultados</p>
<p>Se você é assim...</p>	<p>Arranje uma família de verdade. E cobre mais seus funcionários</p>
<p>Se seu chefe é assim...</p>	<p>Aproveite que ele é compreensivo. Você corre poucos riscos</p>

		Tô nem aí O AUSENTE
O que é	É o que pouco trabalha e vive viajando	
Como trabalha	Não assume responsabilidades, delega suas funções	
Pontos positivos	A equipe pode crescer na sua ausência	
Pontos negativos	Produz maus resultados	
Se você é assim...	Organize seu tempo e eleja prioridades. Em suma: trabalhe	
Se seu chefe é assim...	Traga soluções. Há espaço para assumir as tarefas dele e crescer	

	O que vocês acham? O DEMOCRÁTICO
O que é	É o que ouve os subordinados
Como trabalha	Antes de agir, discute soluções com toda a equipe e com outros chefes
Pontos positivos	Faz todos trabalhar em sintonia com o resto da empresa
Pontos negativos	Nem sempre cumpre prazos. Às vezes erra por ouvir demais
Se você é assim...	Seu jeito de agir em grupo é muito bem-vindo em multinacionais
Se seu chefe é assim...	Apresente muitos projetos e soluções e ganhe espaço

		Faça o que eu falo O MANDÃO
O que é	É o chefe que só quer ser obedecido	
Como trabalha	Não aceita sugestões. Suas ordens devem ser cumpridas rapidamente	
Pontos positivos	Possui comunicação clara	
Pontos negativos	Pode gerar resultados ruins no longo prazo. Não desenvolve pessoas	
Se você é assim...	Seu maior talento é recuperar empresas em dificuldades	
Se seu chefe é assim...	Consulte-o antes de tomar qualquer iniciativa	

		Vai que é tua O TREINADOR
O que é	É o que aposta tudo em sua equipe	
Como trabalha	Incentiva lideranças e propõe desafios. Desenvolve os subordinados	
Pontos positivos	Forma equipes criativas	
Pontos negativos	Se a equipe demorar para se desenvolver, pode ir mal no curto prazo	
Se você é assim...	É muito valorizado em empresas que dependem de capital intelectual	
Se seu chefe é assim...	Comemore. Você vai aprender muito sob seu comando	

	Faça como eu faço O SABE-TUDO
O que é	É o que acha que só ele sabe fazer
Como trabalha	Impõe seu estilo de trabalho a todos. Quer ser imitado
Pontos positivos	Serve de exemplo para pessoas em início de carreira
Pontos negativos	Restringe a criatividade de profissionais mais maduros
Se você é assim...	Sua vocação é chefiar linhas de produção em fábricas
Se seu chefe é assim...	Enquadre-se - ou procure outro emprego
Fontes: QuotaMais; A2Z Consultores e Ray & Berndtson	

CAPITULO 2

Reuniões

Existem dois tipos de reuniões:

Ordinárias ▶ São aquelas que fazem parte do calendário da empresa

Extraordinárias ▶ São aquelas que não fazem parte do calendário da empresa. São marcadas sempre que há necessidade.

Os líderes precisam se encontrar regularmente com seus liderados e com seus superiores para discutir como as coisas estão indo. Como um item da pauta, podem comparar seus planos de desenvolvimento e descobrir o que está funcionando e o que não está funcionando nas atividades uns dos outros.

Para conseguir uma reunião produtiva é importante que todos estejam preparados e saibam o que esperar da reunião. Para tanto, a reunião deve ser organizada e a pauta, planejada. O líder da reunião deve cuidar para que a pauta seja cumprida e os integrantes precisam atingir um consenso antes de terminar a reunião. Além disso, deve ser facilitada a democracia e a participação de todos os integrantes do grupo, motivando-os a opinar e propor ideias, de modo a propiciar a comunicação e a tomada de decisões, levando em conta os pontos a favor e contra.

É fundamental escutar a todos. Às vezes só se escuta o que dizem determinadas pessoas do grupo, geralmente aquelas que falam melhor e têm maior fluência. Isso deve ser evitado para que não se deixe de ouvir com atenção aos tímidos, aos que se expressam com menos clareza ou aos que têm uma opinião distinta. Escutar significa ter a capacidade de receber o que o outro quer dizer da forma mais próxima à que ele está sentindo e pensando.

O líder deve promover a participação do grupo na tomada de decisões. Na vida de uma organização, decisões devem ser tomadas continuamente, cabendo ao líder conduzir este processo e preocupar-se para que todos participem ativamente deste. É necessário deixar claras as alternativas que estão em jogo e possibilitar que as pessoas deem argumentos para apoiar uma ou outra alternativa. Por isso, é necessário facilitar a integração do grupo, confrontando a opinião de uns com as dos outros e possibilitando, assim, que todos se escutem.

Existem algumas regras que fazem com que as reuniões sejam rápidas e com melhores resultados. Uma delas é pedir a todos que desejam apresentar um problema que se preparem antes respondendo às perguntas: Qual é o problema? Quais são suas causas? Quais são as possíveis soluções? Qual é a melhor solução possível? E, finalmente, escrevendo sua própria solução.

Com isso, obtém-se muito mais ação para que as coisas corram bem. Algumas vezes, a melhor solução pode ser a combinação de duas ou mais das possíveis soluções oferecidas.

Se você for o responsável pela direção da reunião, experimente

- Começar a reunião com uma breve explicação do motivo. Veja, em seguida, se os participantes compreenderam;

- Questionar as causas do problema ou assunto da reunião;

- Fazer resumos do que está sendo discutido;

- Pedir as soluções possíveis, buscando ter as evidências que comprovem a praticidade de cada solução;

- Depois que o assunto for suficientemente discutido, faça um resumo final e proceda, então, à votação. O ideal é que todas as soluções apontadas tenham responsável e prazo para execução;
- Sempre que for conveniente, nomeie uma pessoa ou uma comissão encarregada de verificar se a decisão foi tomada corretamente e no tempo previsto;
- Evite expressar suas ideias pessoais e só o faça depois que os outros as tenham expressado. Seu objetivo principal é dirigir e não participar calorosamente da discussão;
- Seja flexível. No entanto, se você tem mais de doze pessoas em uma reunião, deve exigir que a pessoa que queira falar obtenha a sua autorização;
- Mantenha a reunião ativa, sem desviar-se do tema. Garanta que seja rápida, com exposições curtas. Intervenha quando alguém quiser falar muito ou com demasiada frequência, assim como quando alguém sair do tema. Reforce: "O assunto que estamos discutindo é... Por favor, não se afaste do tema";
- Procure fazer com que todos participem da reunião, porém evite perguntar diretamente a cada um a sua opinião.

Quando você participa de uma reunião, você obtém melhores resultados se todos os participantes observarem as regras seguintes:

- Fale sem se levantar, a não ser em uma grande assembleia;
- Fale de maneira breve, resumida e sobre o tema que se discute;
- Preocupe-se com o seu tom de voz. Fale sempre em tom de conversação, mas garanta que todos os participantes estejam ouvindo;
- Admita só uma solução do problema de cada vez;
- Apoie cada solução que for sugerida para o problema que se discute, desde que tudo indique que dará resultado;
- Apresente evidências que demonstrem que a solução proposta é coerente;
- Evite expressar suposições ou generalidades numa reunião;
- Ouça atentamente a todos os participantes;
- Não interrompa quando outra pessoa estiver falando;
- Em vez de fazer afirmações diretas, faça perguntas;
- Se alguém fizer alguma afirmação com a qual você não concordar não discuta, pergunte a essa pessoa por que pensa dessa maneira. Se a pergunta vier em tom amigável, não causará ressentimentos e lhe permitirá averiguar por que a pessoa pensa daquele modo. Dessa maneira você poderá obter informações muito valiosas.

Você pode fazer um "algo a mais" para que as reuniões fiquem ainda melhores:

- No lugar de simplesmente seguir a pauta, discuta as coisas certas e inclua itens mais importantes e urgentes nela;
- Aproveite os estilos e preferências dos membros na distribuição das tarefas em vez de simplesmente começar e terminar a reunião na hora marcada;
- Passe a maior parte do tempo tomando decisões e não apenas relatando e compartilhando informações;

Envolver todos os membros da equipe nas reuniões é fundamental, porém você pode fazer mais: inclua parceiros internos, clientes e fornecedores

CAPITULO 3

Empreendedorismo

Esse módulo tem por finalidade direcionar o aluno sobre a melhor maneira de abrir o seu próprio negócio, através de estudo de mercado e verificação da aceitação do negócio pelo público consumidor.

1. Não tenho coragem de montar meu negócio!

Leia com atenção a crônica abaixo.

Por Pouco

“Eu estava a ponto de escrever alguma coisa sobre as pessoas que estão a ponto de tomar uma atitude definitiva e recuam,... recuei. Ia escrever sobre os que um dia, por pouco, quase estiveram prestes a mudar suas vidas, mas não deram o passo crucial, mas não vou... Pena e comiseração para os que não deram o passo crucial.

Pena e comiseração para os que preferiram o pássaro na mão, para os que não foram ser os legionários dos seus primeiros sonhos, para os que hesitaram na hora de Pular, para os que pensaram duas vezes. Pena e comiseração para os que envelheceram, tentando decidir o que iam ser quando crescessem, e para os que decidiram, mas na hora não foram.

Alguns passam a vida acompanhados pelo que podiam ter sido, por fantasmas do irrealizado. Um cortejo de ressentimentos. Este aqui sou eu, se tivesse decidido fazer aquele curso em Paris. Este outro sou eu, se tivesse chegado um minuto antes no vestibular... Olha que bom aspecto eu teria, se tivesse aceito aquela nomeação. Veja o bigode. O corte decidido do cabelo. O olhar de quem é firme, mas justo com os subalternos. A cintura ajustada. As mãos que não tremem. Elas me seguem por toda parte, as minhas alternativas.

Você conhece muitos assim. Gente que cultiva suas oportunidades perdidas como outros guardam o próprio apêndice num vidrinho. Não perdem a oportunidade de contar como foi a oportunidade perdida.

Foi um jogo de pôquer. Tinha dois pares e não joguei. Quem ganhou só tinha um. A melhor mesa da noite. Milhões. Eu hoje seria outro. Eu fiz uma ponta no filme do Tarzã, mas cortaram a minha parte. Se tivessem me visto em Hollywood...

-Se eu tivesse dito sim... -Se eu tivesse dito não... -Se mamãe não tivesse interferido... - Uma vez fui fazer um teste no Fluminense. Abafei. Mas a família foi contra. Insistiu com a contabilidade. Eu hoje seria outro.

-Já tive minha época de escritor, tá sabendo? Uns contos até razoáveis. Mas nunca me mexi. Hoje eles estão numa gaveta, sei lá. -Você sabe que só não me elegi deputado, porque não quis? -Eu, hoje, podia ser até primeiro-violino. -Tudo, porque eu não sai daqui quando devia.

Pena e comiseração para os que não saíram daqui quando deviam. Há quem diga que o passo crucial só pode ser dado uma vez e nunca mais. Tem a sua hora certa, e ela não volta. Bobagem, claro. Mas para os que tiveram a sua hora e não aproveitaram, os mártires do por pouco. Sei exatamente quando foi que tomei a decisão errada. Foi numa noite de Ano-Bom. Você já ouviu a história varias vezes, mas não pode impedi-lo de falar. O único divertimento

que lhe resta é o que poderia ter sido. Os que não deram o passo crucial quando deviam, estão condenados ao condicional, e têm a volúpia da própria frustração.

Se eu tivesse aproveitado... Ela estava gamada. Filha da segunda fortuna do Brasil. Da última vez que você ouviu a história, era a terceira fortuna do Brasil, mas tudo bem. -Bobeei e babaus. Hoje quando eu penso...

Você tenta ajudar.

-Podia não ter dado certo. O pai dela não ia deixar. Um morto-de-fome como você... -Um morto-de-fome, porque eu não dei o passo crucial na hora em que me ofereceram. Aquele negócio do Mato Grosso ia dar um dinheirão. -Mas se você fosse ao Mato Grosso, não teria conhecido a menina na noite do Ano-Bom. -Pois é. Agora é tarde. Sei lá.

Agora é tarde. As decisões erradas são incorrigíveis. Você o imagina cercado das suas alternativas. De um lado, casado com vá lá, primeira fortuna do Brasil. O último homem do Rio a usar echarpe de seda. Grisalho, mas ainda em forma com aquele tom da pele que só se consegue passando o dia na piscina, mas na sombra. Do outro lado, o próspero fazendeiro do Mato Grosso que pilotava o seu próprio avião e tem rugas em torno dos olhos de tanto procurar suas terras no horizonte, ou de tanto rir dos pobres. E no meio, ele, a ponto de lhe pedir dinheiro emprestado outra vez. Triste, triste.

Eu ia escrever uma boa crônica sobre tudo isso, mas o assunto me fugiu, perdi a hora certa. Agora é tarde.”

(VERISSIMO, Luís Fernando. *Ed.Mort e outras histórias*. São Paulo, Circulo do livro, 1985.)

Essa crônica nos mostra bem onde vão parar as pessoas que estão sempre aguardando a melhor hora para tomar a decisão de investir no próprio negócio: “em lugar algum”. É necessário ao empreendedor de sucesso cultivar o sentimento de que tudo é possível, desde que bem planejado.

2. O que tenho que saber para acertar no tipo de negócio?

“O empreendedor deve fazer o máximo de anotações possíveis para ajudá-lo a tomar a decisão de iniciar a empresa. Com a elaboração do plano, o empreendedor deverá ter uma noção prévia do funcionamento do seu negócio do ponto de vista financeiro, dos clientes, fornecedores, concorrentes (mercado) e da organização necessária ao seu bom funcionamento”.

Tome a decisão certa! O primeiro passo para isso é conhecer as necessidades da região onde você deseja montar um negócio, a fim de que este possa ter uma boa aceitação. Acertar esse passo pode significar não só a garantia de um mercado consumidor, mas também, um esforço menor a nível de divulgação do empreendimento. Esse passo é conhecido como “PESQUISA DE MERCADO”.

Conheça o Mercado!!!

Mercado é a relação entre a oferta – pessoas ou empresas que desejam vender bens e serviços – e a procura – pessoas ou empresas que querem comprar bens ou serviços. Quando alguém pretende abrir uma empresa, significa que se dispõe a desempenhar um novo papel no mercado – pretende atuar do lado da oferta. E, no novo papel, será necessário prestar atenção

a componentes do mercado, que são fundamentais para o sucesso de seu desempenho. O futuro empresário precisa de informações que o ajudem a enxergar o mais claramente possível:

1. O Mercado Consumidor – os clientes - para quem produzir e vender mercadorias ou prestar seus serviços;

2. O Mercado Concorrente – quem produz e vende mercadorias ou presta serviços idênticos ou similares aos que você pretende oferecer;

3. O Mercado Fornecedor – quem oferece equipamentos, matéria-prima, embalagens e outros materiais que você necessita para produzir e vender as mercadorias ou prestar os serviços pretendidos.

Caso o negócio diga respeito a um serviço já prestado na região, isto é, já possua concorrência estabelecida, o segundo passo será “conhecer os concorrentes”. A finalidade dessa tarefa não consiste em copiar o modelo de sucesso que alguém já tenha criado, mas, verificar pontos em que tal modelo poderia ser melhorado e tentar implantá-los em seu negócio. A isso denominamos “DIFERENCIAL COMPETITIVO”.

Fique atento ao Mercado Concorrente!!!

O mercado concorrente é composto pelas pessoas ou empresas que oferecem mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes àqueles que serão oferecidos pela empresa que você está planejando. Você pode começar a observar o mercado concorrente através das mercadorias ou dos serviços que ele oferece. Preste atenção em características como: qualidade, preço, acabamento, durabilidade, funcionalidade, embalagem, tamanho, qualidade no atendimento, facilidade de acesso, forma de apresentar a mercadoria. Você pode, inclusive, experimentar as mercadorias ou os serviços que estarão concorrendo com o seu. Verifique o que pode ser melhorado.

Não é necessário que o negócio possua uma superestrutura para atender bem aos clientes, às vezes vale mais uma estrutura enxuta, com menores custos, mas que as ações se desenvolvam de modo prático, dinâmico.

3. Localização

A melhor localização para o seu negócio é aquela que atenda alguns requisitos básicos, como: público alvo, porte do negócio, visibilidade, concorrência, segurança, acesso facilitado, entre outros. Se você deseja montar uma prestadora de serviços, por exemplo, o ideal é estar próximo aos seus clientes.

Hoje, com o aumento da criminalidade, há uma tendência crescente de abrirem-se negócios em shoppings ou galerias.

Vantagens e desvantagens das opções de localização:

Loja de shopping

Vantagens:

- campanhas promocionais
- segurança
- amplo estacionamento
- conforto
- praticidade

Desvantagens:

- alto investimento na aquisição da loja
- taxa de condomínio alta
- cobrança de fundo de promoção
- regras de funcionamento
- cobrança de estacionamento

Comércio de rua**Vantagens:**

- custos mais baixos
- maior liberdade de gestão
- estacionamento gratuito

Desvantagens:

- falta de segurança
- dificuldade de estacionamento
- falta de campanhas promocionais

4. O que é preciso saber ...**"A RATOEIRA"**

Um rato, olhando pelo buraco na parede, vê o fazendeiro e sua esposa abrindo um pacote. Pensou logo no tipo de comida que poderia haver ali. Ao descobrir que era uma ratoeira ficou aterrorizado. Correu ao pátio da fazenda advertindo a todos: "- Há uma ratoeira na casa, uma ratoeira na casa !!! "

A galinha, disse: "- Desculpe-me Sr. Rato, eu entendo que isso seja um grande problema para o senhor, mas não me prejudica em nada, não me incomoda."

O rato foi até o porco e lhe disse: "- Há uma ratoeira na casa, uma ratoeira !!!"

"- Desculpe-me Sr. Rato, disse o porco, mas não há nada que eu possa fazer, a não ser rezar. Fique tranquilo que o senhor será lembrado nas minhas preces."

O rato dirigiu-se então à vaca. Ela lhe disse:

"- O que Sr. Rato? Uma ratoeira? Por acaso estou em perigo? Acho que não! "

Então o rato voltou para a casa, cabisbaixo e abatido, para encarar a ratoeira do fazendeiro. Naquela noite ouviu-se um barulho, como o de uma ratoeira pegando sua vítima. A mulher do fazendeiro correu para ver o que havia pego. No escuro, ela não viu que a ratoeira havia pego a cauda de uma cobra venenosa. E a cobra picou a mulher... O fazendeiro a levou imediatamente ao hospital. Ela voltou com febre. Todo mundo sabe que para alimentar alguém com febre, nada melhor que uma canja de galinha. O fazendeiro pegou seu cutelo e foi providenciar o ingrediente principal. Como a doença da mulher continuava, os amigos e vizinhos vieram visitá-la. Para alimentá-los o fazendeiro matou o porco. A mulher não melhorou e acabou morrendo. Muita gente veio para o funeral. O fazendeiro então sacrificou a vaca, para alimentar todo aquele povo.

Na próxima vez que você ouvir dizer que alguém está diante de um problema e acreditar que o problema não lhe diz respeito, lembre-se que, quando há uma ratoeira na casa, toda a

fazenda corre risco. O problema de um é problema de todos." (Autor desconhecido)

Em todos os segmentos de nossa vida é importante darmos especial atenção aos detalhes. No planejamento de um negócio não é diferente. São vários os pontos que devem ser observados:

1 - Conhecer o ramo de atividade – É preciso conhecer alguns dados elementares sobre o ramo em que pretende atuar, possibilidades de atuação dentro do segmento (ex. confecção é o ramo; pode-se atuar com jeans, malha, linho...para público infantil, adulto, feminino...).

2 - Conhecer o mercado consumidor – O estudo do mercado consumidor é um dado importante para o empreendimento, pois abrange as informações necessárias à identificação dos prováveis compradores. O que produzir, de que forma vender, qual o local adequado para a venda, qual a demanda potencial para o produto.

3 – Conhecer o mercado fornecedor – Para iniciar e manter qualquer atividade empresarial, a empresa depende de seus fornecedores – o mercado fornecedor. O conhecimento desse mercado vai se refletir nos resultados pretendidos pela empresa.

4 - Conhecer o mercado concorrente – O mercado concorrente é composto pelas pessoas ou empresas que oferecem mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes aos que você pretende oferecer.

5 - Definir produtos a serem fabricados, mercadorias a serem vendidas ou serviços a serem prestados - É preciso conhecer detalhes do seu produto/serviço.

6 - Analisar bem a localização de sua empresa – Onde montar o meu negócio? A resposta certa a essa pergunta pode significar a diferença entre o sucesso ou o fracasso de um empreendimento.

7 - Conhecer marketing – Marketing, como muitos pensam, não é só propaganda. Marketing é um conjunto de atividades desenvolvidas pela empresa, para que esta atenda desejos e necessidades de seus clientes. As atividades de marketing podem ser classificadas em áreas básicas, que são traduzidas nos 4 P's do marketing. São eles: Produto, Pontos de Venda, Promoção (Comunicação) e Preço.

8 - Processo operacional- Este item trata do como fazer. Devem ser abordadas tais questões: que trabalho será feito e quais as fases de fabricação/venda/prestação de serviços; quem fará; com que material; com que equipamento; e quando fará.

9 - Projeção do volume de produção, de vendas ou de serviços - É prudente que o empreendedor ou empresário considere: a necessidade e a procura do mercado consumidor; os tipos de mercadorias ou serviços a serem colocados no mercado; a disponibilidade de pessoal; a capacidade dos recursos materiais - máquinas, instalações; a disponibilidade de recursos financeiros; a disponibilidade de matéria-prima, mercadorias, embalagens e outros materiais necessários.

10 – Projeção da necessidade de pessoal – Identifique o número de pessoas necessárias para o tipo de trabalho e que qualificação deverão ter, inclusive o do serviço de escritório.

11 - Análise financeira – É necessário fazer uma estimativa do resultado da empresa, a partir de dados projetados, bem como, uma projeção do capital necessário para começar o negócio, pois terá que fazer investimento em local, equipamentos, materiais e despesas diversas, para instalação e funcionamento inicial da empresa.”

CAPITULO 4

Marketing Pessoal

“Não é por coincidência que somos uma nação facilmente controlada por políticos mentirosos e intelectuais espertos. Nossos arquitetos valorizam a autoridade, não o indivíduo. Nossas salas de aula geram alunos intelectualmente passivos, e não líderes; puxa-sacos, e não colaboradores. Elas incentivam a ouvir e obedecer, a decorar, e jamais a ser criativo”.
(Stephen Kanitz)



Todo mundo que eu conheço, e que tem um cachorro, costuma chamá-lo de Rex, Lulu ou algo assim. Eu botei o nome do meu de "Sexo". Mas agora, Sexo é muito embaraçoso para mim...

Quando eu fui à prefeitura renovar a licença dele, disse ao funcionário que queria uma licença para Sexo, e ele disse que também queria uma para ele! Aí eu disse que era para um cachorro, e ele disse que não se importava com o tipo de vida dos outros. Eu disse: - "Você não entende? Eu tenho Sexo desde os 9 anos de idade." E ele replicou: - "Você devia ser um garoto bem precoce!"

Quando resolvi casar, disse ao padre que gostaria de ter Sexo na igreja durante a cerimônia de casamento. Ele falou que eu teria que esperar a cerimônia acabar. Eu disse: - "Mas Sexo tem uma grande importância na minha vida. Meu mundo gira em torno de Sexo." Ele disse que não gostaria de ficar ouvindo sobre a minha vida pessoal, e que não nos casaria na igreja dele. Aí eu contei a ele que todos os familiares e convidados gostariam de ter Sexo na igreja. No dia seguinte casei apenas no civil. Minha família foi banida da igreja para sempre.

Quando fomos para a lua de mel, levamos Sexo conosco. Ao chegar no hotel, eu pedi um quarto para minha mulher e eu. E um quarto especial para Sexo. O atendente disse que todos os quartos eram bons para sexo. E eu: - "Você não entende? Sexo me mantém acordado a noite toda! E ele: - "Eu também!"

Um dia inscrevi Sexo numa competição, mas ele sumiu. Um outro competidor perguntou o que eu estava procurando, e eu disse que gostaria de ter Sexo na competição. Ele disse que eu estava na competição errada. - "Por favor", implorei, "Eu quero ter Sexo na TV!" Ele chamou os seguranças, que me puseram para fora.

Quando me divorciei, fomos ao fórum, brigar pela custódia do cão. Eu disse: - "Meritíssimo, eu tinha Sexo antes do casamento, mas ele me abandonou depois que casei." O Juiz lamentou: - "Comigo ocorreu o mesmo..."

Ontem à noite Sexo fugiu de novo. Procurei durante horas, até que um policial perguntou o que eu estava fazendo na rua às 4:00 da manhã. Eu disse que estava procurando por Sexo. Meu caso vai a julgamento semana que vem... Bem, agora eu estou na cadeia, divorciado, com mais problemas com o cachorro do que eu poderia imaginar. Quando fui à primeira sessão com o psiquiatra, ele perguntou qual era o meu problema. E eu disse: - "Sexo sempre foi meu melhor amigo, porto da minha vida. Mas, agora ele me abandonou, e sem Sexo eu estou tão sozinho que não tenho mais razão para viver." E o doutor: "Sexo não pode ser o melhor amigo de um homem. Por que você não compra um cachorro???"

MEU CÃO CHAMADO "SEXO" (Autor Desconhecido)

A sociedade de hoje impõe uma série de padrões de comportamento e de conduta aos seus cidadãos, por isso a forma com a qual nos apresentamos e nos relacionamos com os demais influenciam sobremaneira no sucesso de qualquer carreira profissional. Este módulo tem por objetivo dotar o aluno de conhecimentos essenciais sobre elaboração de currículo e apresentação pessoal em entrevistas.

1. Currículo – O que apresentar?

No dia-a-dia estamos sempre lidando com o marketing, e na maioria das vezes nem nos damos conta. Quando você vai ao supermercado e escolhe um produto entre as diversas opções apresentadas na prateleira, significa que o marketing ou a imagem positiva daquele produto o convenceu a comprá-lo. É a cor, o formato, ou qualquer outra coisa do gênero. O mesmo sistema funcionará na sua vida profissional e pessoal. No caso de um processo seletivo, o marketing pessoal ocorre no momento que você desenvolve estratégias na forma de apresentar a sua imagem profissional, no sentido de se destacar entre os diversos candidatos, convencendo a empresa a contratá-lo. Certamente, você já ouviu falar que “a primeira impressão é a que fica!”.

A seguir relacionamos algumas informações importantes de como elaborar e montar um bom currículo profissional.

- Tamanho do currículo: um bom currículo deve ser sucinto, ou seja, conter o essencial, não se deve “encher linguiça”, tentando dar volume na esperança de que o “peso” do currículo lhe favoreça de alguma forma. Curriculum volumoso costuma se tornar muito cansativo para quem vai analisá-lo.

- Identificação: inicie se identificando com nome (sem abreviações), endereço completo, nacionalidade, estado civil, idade e principalmente um telefone para contato.

- Apresentação: opcionalmente, porém muito interessante, você dirigir em forma de carta, uma mensagem à quem recepcionar o seu currículo, algumas palavras que demonstrem seu interesse pelo emprego e pela empresa a qual você se candidata.

- Objetivo: expresse claramente qual o seu objetivo, ou seja, em que função você se candidata.

- Resumo de qualificações: relacione de forma resumida as suas principais qualificações, se as tiver, ex.: tempo de experiência em determinada função ou serviço, ou algo de especial ou de sucesso que você tenha feito.

Experiência profissional: relacione as empresas, função exercida, data de admissão e de demissão, preferencialmente por ordem decrescente, ou seja, começando do último ou atual.

Desenvolvimento Profissional: relacione, preferencialmente por ordem de importância, os principais trabalhos, projetos em que você trabalhou, de forma um pouco mais detalhada.

Escolaridade: informe a série que você está estudando, ou o último ano concluído.

Cursos extra curriculares ou de aperfeiçoamento: cite os cursos e entidades, somente daqueles que você realmente concluiu.

Pretensão salarial: embora já seja praxe colocar a expressão “à combinar”, é aconselhável que se expresse um valor, porém deixando claro que poderá ser negociável.

Data e assinatura: não é obrigatório, porém é aconselhável.

2. Marketing Pessoal

“Se ao menos eu por fora fosse tão interessantes como sou por dentro!”

(Fernando Pessoa)

Imagem é importante? Se não fosse, as grandes empresas não gastariam milhões e milhões em publicidade. Mas atenção: quando eu falo aqui de imagem, estou empregando um conceito mais amplo do que o usual. Não se trata de mera aparência. A construção da imagem depende efetivamente do desenvolvimento de características pessoais que são hoje fundamentais para o êxito profissional:

- comunicabilidade;
- capacidade de negociação;
- facilidade no trato pessoal;
- “jogo de cintura” nas situações de tensão.

São qualidades profissionais que constituem uma imagem de sucesso enquanto colaboram para o sucesso. Um curso de teatro, atividades em grupo e trabalho social voluntário ajuda muito a desenvolver as características comunicativas. Promover e divulgar seu perfil profissional exige algumas técnicas muito parecidas com outras bastante tradicionais de Publicidade. Assim surgiu o marketing pessoal para profissões. Trata-se de apresentar-se de acordo com o contexto do local onde o profissional trabalha, ter personalidade e, ao mesmo tempo, conquistar as pessoas interessantes para seu círculo de amizades.

"O mais importante é a qualificação do candidato, os contatos ajudam apenas para chegar na vaga certa, são como uma vitrine", afirma a gerente da Gelre. "Muita gente acha que basta ser indicado para conseguir uma vaga e isso não é verdade, um bom profissional nunca deve deixar de confiar principalmente na sua qualificação e fazer sempre reciclagem profissional". Continuar a conhecer pessoas da sua área profissional é importante também para manter o emprego.

- Para conquistarmos nossos objetivos, é fundamental que antes conquistemos as pessoas. Criar um ambiente favorável ao desenvolvimento de bons relacionamentos pessoais e profissionais é, portanto, primordial. Alguns pontos a serem trabalhados são:

- Atitude: Você quer realizar grandes mudanças em sua vida? Comece tendo grandes atitudes que conduzam a esta direção. Não desanime diante das dificuldades e encare as adversidades corajosamente. Isto faz parte da vida e constitui um interminável processo de aprendizado;

Postura e Comportamento: Sua postura e comportamento traduzem seus pensamentos. As pessoas percebem se você está triste, indisposto, ansioso, irritado ou nervoso. O que elas devem perceber é o melhor de você e não seus problemas ou dificuldades;

- Entusiasmo: Combata o baixo-astrol e o pessimismo procurando agir com um entusiasmo contagiante. Mantenha o otimismo e o estado de espírito elevados. Sua energia e vigor aumentam e você se aplica melhor a tudo que deseja;

- Educação: Ela "abre ou fecha as portas". Trate a todos usando palavras mágicas como: "por favor...", "muito obrigado...", "com licença...", "por gentileza...", "bom dia, boa tarde, boa noite...". Estas palavras têm ótimo efeito sob as pessoas;

- Visual: Cuide do Visual. A primeira impressão é a que fica e nunca teremos uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão. Uma entrevista de emprego, por exemplo, pede cuidados especiais. Unhas, cabelo e barba devem estar bem cuidados. A cor das roupas e calçados devem estar em harmonia. Cuidado com maquiagem, acessórios ou decotes. Procure saber mais sobre o estilo da empresa ou o perfil do cargo que pretende ocupar;

- Ética e Responsabilidade: A Ética e responsabilidade devem nortear suas ações, que jamais poderão prejudicar as pessoas a sua volta. Devemos ter responsabilidade por atos, palavras e pensamentos;

- Preparação constante: Sua capacidade é = ao conhecimento + a motivação que você tem de realizar. Prepare-se, constantemente, aprenda coisas novas e faça bom uso disso.

3. Marketing Pessoal e o seu perfil profissional

Quantas pessoas você conheceu ao longo da vida? Milhares, provavelmente.

A maioria teve um papel secundário, como colegas de colégio, faculdade, trabalho, curso de inglês, academia, clube etc. Alguns chegaram a conviver com você por mais tempo, ou com mais intensidade do que outros, porém muitos guardaram uma impressão de você.

A questão é: quando se lembrarem de você, serão lembranças boas ou ruins? Qual a sua característica mais marcante, para cada pessoa? Essas respostas podem dizer muito sobre como você conduz suas relações e oferecer pistas para uma significativa mudança.

"O profissional tem que ser um demonstrador de si mesmo, ver-se como um produto", aponta a gerente da Gelre.

Para um jovem estudante, é preciso dizer que o futuro que o espera depende menos do mundo e mais dele mesmo. Você estará em boa situação se, junto com o estudo da administração, aprofundar seu campo de preocupações e ampliar sua formação, e se, em vez de simplesmente ser "um bom empregado", souber, antes, "ser humano".

Em qualquer relação, seja ela pessoal ou profissional, você precisa reforçar os laços de confiança dia após dia, para ter mais crédito. Caso contrário, será esquecido.

Algumas pessoas têm a incrível capacidade de atrair os outros. Elas são espirituosas, animadas e comunicativas. Em qualquer lugar, conseguem se enturmar facilmente, porque sabem como causar uma excelente primeira impressão. São risonhas, confiantes e nós gostamos de ficar ao lado delas.

Misturar conversas íntimas com profissionais é um erro comum. Um contato profissional não vai ser instantaneamente seu melhor amigo, portanto os assuntos conversados também serão restritos. O relacionamento deve ser construído, conversar generalidades é um bom modo de começar a conhecer alguém. Pedir dinheiro emprestado, nunca.

O cuidado não significa, necessariamente, evitar emitir opiniões pessoais. "Cada vez mais se discute a falta de separação entre as vidas pública e privada de um profissional, o ideal é ter um discurso consistente e coerente de valores éticos tanto em uma quanto em outra e lembrar que a postura pessoal é considerada por muitas empresas como um complemento da ética no trabalho", lembra o professor da Cásper Líbero.

Por melhor que seja a sua primeira impressão, ela é superficial. Se você foi sorridente e educado, pensarão que é "simpático". Se falar duas ou três coisas interessantes, poderá sair

com a imagem de "inteligente". Se estiver bem vestido e exalar um bom perfume, será lembrado como "bem-sucedido". Enfim, receberá um ou mais rótulos, em função do seu desempenho naqueles poucos segundos, minutos ou horas em que se relacionou.

4. Marketing Pessoal – Conhecendo as exigências do mercado

Saiba ouvir e falar – Ouça com atenção. O momento certo de falar você, com certeza, saberá qual é, se souber ouvir;

Esteja sempre bem informado – Leia ou assista, se possível, mais de um jornal por dia e compare aquilo que leu ou ouviu. Escolha no mínimo uma boa revista semanal;

Saiba onde você está – Reserve algum tempo para informar-se sobre a empresa para a qual você se candidatou. A Internet é uma excelente fonte;

Esteja atento à imagem – Não será exigida de você uma apresentação impecável, mas a aparência também conta. Bermudas, camisetas regatas, agasalhos? Deixe para outra ocasião. Gírias e chicletes, nem pensar!;

Tire suas dúvidas – Durante o contato com as empresas e consultorias, não tenha receio de perguntar sobre os aspectos que não ficaram claros: esse é um momento muito importante em sua vida;

Objetivos – tenha uma clara definição de suas pretensões pessoais em relação à carreira;

Mentalidade – além de capacidade de comunicação, ter cabeça aberta para a atualidade e o futuro e estar preparado para as exigências do mercado e da competitividade. E principalmente, ter integridade;

Diferencial – Potencial para crescer. E capacidade de aprender e apreender;

Sintonia com a realidade – demonstre como você se mantém atualizado sobre os negócios em particular e sobre o mundo em geral;

Instrumentos – será necessário dominar mais de uma área. Isto se consegue fazendo cursos ou trocando de posições;

Qualificações – não se esqueça de que o domínio de línguas inclui o português. Visualize na totalidade sua área de negócios. Tenha espírito empreendedor e seja rigoroso com a qualidade de vida.

5. Marketing Pessoal – Como se apresentar e se comportar em uma entrevista

Compareça adequadamente vestido, use roupas com tons claros;

Seja objetivo, coerente e preciso nas respostas;

Procure se expressar bem, sem gesticular e alterar o tom da voz;

Não minta nas respostas, seja autêntico e honesto consigo mesmo;

Quem deve dominar a conversa é o entrevistador (fale somente o necessário);

Mostre interesse pelo cargo e pela empresa;

Tenha postura ao se sentar (seja calmo e espontâneo);

O salário é um dos últimos termos da conversa (deixe que o entrevistador entre no assunto).

CAPITULO 5

Noções Básicas de Setor Pessoal

1. A criação da CLT

Em 1940, quando o 'O Grande Ditador', de Charles Chaplin, fazia sucesso por todo o mundo sua reprodução era proibida entre os brasileiros pela ditadura de Getúlio Vargas. Muitos gaúchos atravessaram a fronteira com o Uruguai para assisti-lo. Qualquer propaganda contra o nazi-fascismo era censurada pelo Estado Novo, que nutria simpatias pelo regime dos países do Eixo. Na mesma fase, filmes de propaganda produzidos pelo DIP (Departamento de Imprensa e Propaganda) copiavam os ângulos e tomadas das obras cinematográficas de Leni Riefenstahl, a cineasta preferida de Hitler. Em 1944, um ano após a criação da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), Vargas saudava os "trabalhadores do Brasil" em um 1º de maio grandioso no Estádio do Pacaembu. As imagens de Getúlio eram transmitidas nos famosos cinejornais, antes das projeções de cinema.

2. Os direitos do trabalhador – Previsão Legal

Os trabalhadores têm seus direitos previstos pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), e garantidos em grande parte pelo Art. 7º, da Constituição Federal (CF/88). Alguns pontos foram modificados por legislações específicas ou alterações na própria CLT.

3. Principais direitos do trabalhador:

- Carteira de trabalho assinada (o empregador tem até 48H para fazê-lo, conforme art. 29, da CLT);
- Seguro-desemprego;
- Fundo de garantia por tempo de serviço;
- Garantia de salário nunca inferior ao mínimo;
- Irredutibilidade do salário, salvo disposto em convenção ou acordo coletivo;
- Participação nos lucros ou resultados, conforme definido em lei;
- Duração do trabalho normal não superior a oito horas diárias e quarenta e quatro semanais;
- Repouso semanal remunerado (1 folga por semana);
- Remuneração do serviço extraordinário superior, no mínimo, em cinquenta por cento ao valor da hora normal;
- Gozo de férias anuais remuneradas com, pelo menos, um terço a mais do que o salário normal;
- Licença a gestante, sem prejuízo do emprego e do salário, com a duração de cento e vinte dias;
- Licença paternidade, nos termos fixados em lei;
- Aviso prévio proporcional ao tempo de serviço, sendo no mínimo de trinta dias, nos termos da lei;
- Adicional de remuneração para as atividades penosas, insalubres ou perigosas, na forma da lei;
- Aposentadoria;

- Seguro contra acidente de trabalho, a cargo do empregador, sem excluir a indenização a que este está obrigado, quando incorrer em dolo ou culpa;
- Proibição de diferença de salários, de exercício de funções e de critério de admissão por motivo de sexo, idade, cor ou estado civil.
- Salário pago até o 5º dia útil do mês subsequente;
- Primeira parcela do 13º salário paga até 30 de novembro. Segunda parcela até 20 de dezembro;
- Vale-transporte com desconto máximo de 6% do salário;

4. Afinal, quem é o Empregado?



A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) considera empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante remuneração. Abrange a maioria dos trabalhadores brasileiros.

Assim também a Lei nº 8.212/91, que normatiza o funcionamento do Instituto Nacional da Seguridade Social – INSS, define empregado como sendo: “aquele que presta serviço de natureza urbana ou rural à empresa, em caráter não eventual, sob sua subordinação e mediante remuneração, inclusive como diretor empregado”. Numa definição moderna considera ainda, esta Lei, como empregado: “aquele que, contratado por empresa de trabalho temporário, definida em legislação específica, presta serviço para atender a necessidade transitória de substituição de pessoal regular e permanente ou a acréscimo extraordinário de serviços de outras empresas”.

Pessoa Física: o contratado para o trabalho não pode ser uma empresa, ou seja, pessoa jurídica. Além disso, deve existir pessoalidade, quer dizer, o empregador contratou aquela pessoa especificamente, pois conhece o seu trabalho e quer que apenas este empregado trabalhe, não sendo possível sua substituição.

Não eventualidade ou continuidade: o empregado não pode trabalhar “de vez em quando”, ou seja, o trabalho deve ocorrer todo dia, ou toda a semana em determinados dias. Também se considera contínuo o trabalho que faz parte da atividade principal da empresa.

Dependência ou Subordinação: o empregador tem o poder de dirigir a atividade do empregado, ou seja, de dizer o que quer que ele faça e de que forma deve ser feito.

Mediante remuneração: é o pagamento, que pode ser mensal, diário ou fixo para um determinado serviço.

5. Carteira de Trabalho e Previdência Social – CTPS

A Carteira de trabalho deve ser assinada pelo empregador até 48H após o empregado ter iniciado seus trabalhos na empresa.

Como e onde fazer?

“São necessários os seguintes documentos para tirar uma CTPS: foto 3x4 e documento de identidade – Carteira de Identidade (RG), Certidão de Nascimento ou Certidão de Casamento. A emissão é feita nos postos do SINE, Casa do Cidadão ou Órgãos do Ministério do Trabalho.

6. Contrato de Experiência

O contrato de experiência apenas é necessário para que o empregador não tenha que pagar ao empregado o mês do aviso prévio e a multa de 50% do FGTS. As demais verbas, como 13º e férias, serão sempre devidas. O contrato de experiência pode ser celebrado por um prazo máximo de 90 dias, podendo ser prorrogado uma vez dentro deste prazo. Tendo um prazo mínimo de 15 dias.



CONTRATO DE TRABALHO A TÍTULO DE EXPERIÊNCIA

Entre a firma _____, com sede em _____/SC, à Rua _____, n° _____, doravante designada simplesmente EMPREGADORA e _____, portador da Carteira Profissional n° _____, Série n° _____, a seguir chamado apenas EMPREGADO, é celebrado o presente CONTRATO DE EXPERIÊNCIA, que terá vigência a partir da data de início da prestação de serviços, de acordo com as condições a seguir especificadas:

1 - Fica o EMPREGADO admitido no quadro de funcionários da EMPREGADORA para exercer as funções de _____, mediante a remuneração de R\$ _____ (_____), por mês.

A circunstância, porém, de ser a função especificada não importa na intransferibilidade do EMPREGADO para outro serviço, no qual demonstre melhor capacidade de adaptação desde que compatível com sua condição pessoal.

2 - Fica ajustado nos termos do que dispõe o § 1º do artigo 469, da Consolidação das Leis do Trabalho, que o EMPREGADO acatará ordem emanada da EMPREGADORA para a prestação de serviços tanto na localidade de celebração do Contrato de Trabalho, como em qualquer outra Cidade, Capital ou Vila do Território Nacional, quer essa transferência seja transitória, quer seja definitiva.

3 - No ato da assinatura deste contrato, o EMPREGADO recebe o Regulamento Interno da Empresa cujas cláusulas fazem parte do Contrato de Trabalho, e a violação de qualquer delas implicará em sanção, cuja graduação dependerá da gravidade da mesma, culminado com a rescisão do contrato.

4 - Em caso de dano causado pelo EMPREGADO, fica a EMPREGADORA, autorizada a efetivar o desconto da importância correspondente ao prejuízo, o qual fará, com fundamento no § único do artigo 462 da Consolidação das Leis do Trabalho, já que essa possibilidade fica expressamente prevista em Contrato.

5 - O presente Contrato, viger-se-á durante _____ dias, sendo celebrado para as partes verificarem reciprocamente, a conveniência ou não de se vincularem em caráter definitivo a um Contrato de Trabalho. A Empresa passando a conhecer as aptidões do EMPREGADO e suas qualidades pessoais e morais; o EMPREGADO verificando se o ambiente e os métodos de trabalho atendem à sua conveniência.

E por estarem de pleno acordo, as partes contratantes, assinam o presente Contrato de Experiência em duas vias, ficando a primeira em poder da EMPREGADORA, e a segunda com o EMPREGADO, que dela dará o competente recibo.

Empregador

Lages/SC, ____ de _____ de 200__.

____/____/____.

TESTEMUNHAS:

1. _____

2. _____

TERMO DE PRORROGAÇÃO

Por mutuo acordo entre as partes, fica o presente contrato de experiência, que deveria vencer nesta data prorrogado até ____/____/____.

____, ____ de _____ de 200__.

Empregador

____/____/____.

TESTEMUNHAS:

1. _____

2. _____

RECEBI A 2ª VIA DESTE NESTA DATA: ____/____/____.

FONTE – CLT - INFORMARE

M/Barcaro

Obs.: em contratos mais complexos, consulte seu advogado.

Fonte: Senar

7. Salário

O salário deve ser pago até o quinto dia útil do mês subsequente aquele trabalhado.



8. Descontos

O empregador poderá descontar do salário do empregado, as seguintes parcelas:

- Faltas injustificadas (as justificadas não são descontadas);
- Até 20% do salário base a título de alimentação;
- Até 6% do salário base a título de vale transporte;
- Até 25% do salário base a título de moradia;
- Contribuições Previdenciárias, na seguinte proporção:
- Imposto de Renda Retido na Fonte:

Tabela de desconto do INSS

até R\$ 840,47	7,65%
de R\$ 840,48 a R\$ 1050,00	8,65%
de R\$ 1050,01 a R\$ 1.400,77	9,00%
de R\$ 1.400,78 a R\$ 2.801,56	11,0%
Acima de R\$ 2.801,56	o desconto é de R\$ 308,16.

Fonte: Inss – Valores referentes à 2006.

Imposto de Renda Retido na Fonte

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a Deduzir do imposto (R\$)
Até R\$ 1.257,12	isento	zero
de R\$ 1.257,13 a R\$ 2.512,08	15	188,57
acima de 2.512,08	27,5	502,58

Qualquer outro desconto só pode ser efetuado se autorizado PREVIAMENTE por escrito pelo empregado.

No caso dos salários, a base de cálculo é a remuneração mensal menos:

- a) o valor da contribuição ao INSS; e
- b) R\$ 126,36 por dependente legal

SALÁRIO FAMÍLIA

Remuneração R\$	Valor unitário da quota R\$
Até 435,52	22,33
De 435,53 até 654,61	15,74

Remuneração mensal: salário fixo, salário variável, descanso semanal remunerado, adicional noturno e outros, se aplicáveis.

Contribuição ao INSS: 11% sobre a remuneração mensal, com teto de R\$ R\$ 308,16.

Dependente legal: pode ser o marido ou a mulher, filho, filha ou enteado até 21 anos (pode ser até 24 anos se forem universitários ou estiverem cursando escola técnica de segundo grau), todos não declarantes de IR.

EX: Um empregado que ganha R\$ 1.800,00 e tem um filho como dependente legal pagará 15% de Imposto de Renda e 11% de INSS. O cálculo do desconto deve ser feito da seguinte forma: salário bruto menos o valor dedutível por dependente legal e o desconto máximo do INSS. Em números, isso representa: $1.800,00 - 126,36 - 198,00 = 1.475,64$

Sobre esse resultado, o empregado deve calcular a alíquota de 15% de IR (o que dá um total de 221,35) e, desse valor, deduzir os R\$ 188,57 (dedução estabelecida para salários entre R\$ 1.257,13 a R\$ 2.512,08). O valor do IR a ser descontado mensalmente será de R\$ 32,78.

Além disso, o empregado deve deduzir o valor de outras possíveis contribuições, como seguro saúde, plano de previdência privada e, uma vez no ano, da contribuição sindical (equivalente a um dia de salário).

9. Documentos que podem ser exigidos do empregado

- Carteira de trabalho e previdência social (indispensável);
- Inscrição no RGPS;
- Cartas de referência ou atestado de boa conduta expedido por autoridade policial ou pessoa idônea;
- Atestado de saúde (se o empregador entender necessário). Salienta-se que este atestado não poderá, de forma se referir a gravidez. Tal prática é ilegal e completamente vedada pela legislação vigente.

10. Domingos e Feridos

O trabalho aos domingos é permitido pela Lei N.º 10.101/2000, para o comércio varejista em geral, desde que exista convenção coletiva de trabalho prevendo essa possibilidade. Além disso, deve ser concedida folga semanal ao empregado (repouso semanal). O trabalho aos feriados é proibido pela legislação brasileira, exceto se autorizado pelo órgão central do Ministério do Trabalho.

11. FGTS

O Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS é um fundo formado pelos depósitos mensais efetuados pelo empregador em uma conta bancária especial aberta em nome do empregado.

Quem tem direito?

Todos os empregados urbanos e rurais, sendo facultativo aos empregados domésticos (o empregador que determina) e inexistente para os servidores públicos.

Quando o empregado poderá utilizar os valores depositados no FGTS?

Quando demitido sem justa causa;
Quando a empresa encerrar suas atividades;
Quando o empregador falecer, no caso de empresa individual;
Aposentadoria do empregado;
Compra da casa própria;
Conta sem movimentação por três anos seguidos;
Caso de desastres naturais (enchentes, terremotos...), desde que a prefeitura decreta estado de emergência;
Fim de contrato de trabalho por prazo determinado;
Em caso de doenças graves, como câncer e AIDS.

Multa de 40%. Quando recebo?

O empregado que for dispensado sem justa causa, tem direito a receber o valor relativo a 40% de toda a quantia já depositada em sua conta durante o tempo em que ele esteve trabalhando na empresa.

12. Seguro-desemprego

É um benefício temporário criado com a finalidade de prestar assistência financeira ao trabalhador dispensado sem justa causa.

Quem recebe?

Tem direito a receber o seguro-desemprego o trabalhador dispensado sem justa causa, desde que comprovadas as seguintes condições:

Ter recebido salários consecutivos nos últimos seis meses;
Ter trabalhado pelo menos seis meses no último ano;
Não estar recebendo nenhum benefício de prestação contínua, por parte da Previdência Social, exceto auxílio-acidente ou pensão por morte;
Não possuir renda própria para o seu sustento e de seus familiares.

Como requerer?

Primeiramente o empregado deve ser dispensado sem justa causa. Com o pagamento da rescisão, o empregado recebe diversos documentos, além dos que já possui:

Requerimento do Seguro Desemprego;
Carteira Profissional;
Termo de Rescisão do Contrato de Trabalho;
Comprovante de recebimento do FGTS;
Sentença judicial de homologação de acordo (para trabalhadores com reclamações trabalhistas).

Qual o prazo?

A partir do dia seguinte da dispensa, o empregado tem um prazo de 7 a 120 dias para requerer o benefício.

Valor do benefício.

O valor do benefício é calculado com base nos três últimos salários recebidos pelo trabalhador, não podendo ser inferior a um salário mínimo nem superior ao teto fixado em lei, da seguinte forma:

Até	R\$ 429,20	Multiplica-se salário médio por 0,8 (80%)
Mais de Até	R\$ 429,20 R\$ 715,40	Multiplica-se 429,20 por 0,8 (80%) e o que exceder a 429,20, multiplica-se por 0,5 (50%) e somam –se os resultados
Acima de	R\$ 715,40	R\$ 486,46, invariavelmente

Quantidade de Parcelas

Tabela para cálculo do benefício do Seguro-Desemprego	
Tempo de Serviço	Parcelas a Receber
De 06 a 11 meses	03
De 12 a 23 meses	04
De 24 a 36 meses	05

13. PIS

O abono do PIS é anual e conhecido popularmente como 14º salário. Consiste no pagamento anual de um salário mínimo ao trabalhador de empresas, entidades privadas e órgãos públicos contribuinte do PIS/PASEP. Todo estabelecimento que possui CNPJ é contribuinte do PIS/PASEP.

Quem tem direito:

- O trabalhador ou servidor público que no ano anterior cumpra os seguintes requisitos:
- Esteja cadastrado há pelo menos cinco anos no PIS/PASEP;
- Tenha recebido, em média, até dois salários mínimos;
- Tenha trabalhado, no mínimo 30 dias com carteira assinada ou em cargo público;
- Tenha sido informado corretamente pela empresa na RAIS

Pagamento

O pagamento do Abono Salarial tem início no segundo semestre de cada ano e vai até abril do ano seguinte.

Como receber:

O empregado que não receber em folha de pagamento, deve dirigir-se à CEF com os seguintes documentos:

- Cartão ou comprovante de inscrição no PIS/PASEP;
- RG;

CTPS.

Piso Salarial

O piso salarial é definido através de lei, convenção ou acordo coletivo de trabalho. Equivalente ao valor mínimo que uma determinada categoria pode receber. As convenções ou acordos coletivos de trabalho, são celebrados entre o sindicatos dos empregados e empregadores, e entre os sindicatos dos empregadores e as empresas individualmente.

14. Estabilidade no Emprego

Existem quatro tipos de estabilidade na nossa legislação, ou seja, quatro situações nas quais o empregado não pode ser demitido.

Gestante – A empregada grávida, tem estabilidade desde a confirmação da gravidez até cinco meses após o parto. Esta estabilidade não se aplica à empregada doméstica.

Dirigentes da CIPA – O empregado eleito para cargo de direção de comissões internas de prevenção de acidentes, tem estabilidade desde o registro de sua candidatura até um ano após o final de seu mandato;

Acidente de Trabalho - Se o empregado sofreu um acidente de trabalho e recebeu auxílio doença acidentário do INSS, tem direito a estabilidade de um ano após o retorno do auxílio acidente. Mas é obrigatório que o benefício seja ACIDENTÁRIO.

Representação Sindical – O empregado sindicalizado não pode ser dispensado a partir do registro de sua candidatura a cargo de direção ou representante sindical e, se eleito, ainda que suplente, até um ano após o final do mandato, salvo se cometer falta grave nos termos da lei.

15. Aviso Prévio

O aviso prévio é uma obrigação tanto do empregador como do empregado, isto é, se o empregado não desejar mais trabalhar é obrigado a informar de sua vontade com no mínimo 30 dias de antecedência, o mesmo ocorrendo com o empregador que não desejar mais os serviços do empregado.

16. Hora Extra

A jornada de trabalho prevista pela Constituição Federal é de 8 horas diárias e 44 horas semanais. O empregador pode trabalhar duas horas a mais por dia (horas extras), que devem ser pagas com adicional mínimo de 50% sobre a hora normal. E se for aos domingos e feriados nacionais adicional mínimo de 100% sobre a hora normal.

17. Rescisão do Contrato de Trabalho

Existem três motivadores para a rescisão do contrato de trabalho:

- Por iniciativa do empregado – a pedido;
- Por iniciativa do empregador – sem justa causa; e
- Por iniciativa do empregador – por justa causa.

No caso de pedido de demissão do empregador são devidas as seguintes verbas:

- Aviso prévio (se trabalhar mais 30 dias, caso contrário, pode ser descontado o valor do aviso prévio – um salário – do que o empregado tiver a receber);
- Saldo de salários (dias que o empregado trabalhou e não recebeu);
- 13º salário proporcional;
- Férias proporcionais;

No caso de demissão sem justa causa, serão devidas:

- Aviso prévio;
- Saldo do salário;
- 13º salário proporcional;
- Férias proporcionais;
- 1/3 de férias;
- Multa de 40% do FGTS

Na demissão por justa causa:

- Saldo do salário
- 13º salário Proporcional

18. Justa Causa

Conforme o Art. 482, da CLT, constituem justa causa para rescisão do contrato de trabalho pelo empregador:

- a) ato de improbidade;
- b) incontinência de conduta ou mau procedimento;
- c) negociação habitual por conta própria ou alheia sem permissão do empregador, e quando constituir ato de concorrência à empresa para a qual trabalha o empregado, ou for prejudicial ao serviço;
- d) condenação criminal do empregado, passada em julgado, caso não tenha havido suspensão da execução da pena;
- e) desídia no desempenho das respectivas funções;
- f) embriaguez habitual ou em serviço;
- g) violação de segredo da empresa;
- h) ato de indisciplina ou de insubordinação;
- i) abandono de emprego;
- j) ato lesivo da honra ou da boa fama praticado no serviço contra qualquer pessoa, ou ofensas físicas, nas mesmas condições, salvo em caso de legítima-defesa, própria ou de outrem;
- k) ato lesivo da honra ou da boa fama ou ofensas físicas praticadas contra o empregador e superiores hierárquicos, salvo em caso de legítima-defesa, própria ou de outrem;
- l) prática constante de jogos de azar.

Exercícios práticos:

Calcule as HORAS-EXTRAS dos funcionários abaixo: (05 Escores)

- André Luis (Assistente Administrativo), salário base: R\$ 600,00, fez 20 horas-extras, sendo 10 aos domingos e feriados;
- Gomes (Almoxarifado), salário base: R\$ 510,00, fez 8 horas-extras normais;
- Jorge Antonio, (zelador), salário base: R\$350,00, fez 15 horas-extras no carnaval;
- Ana Carla (caixa); salário base: R\$415,00; fez 7 horas-extras.

Calcule o SALÁRIO FAMÍLIA dos funcionários abaixo: (05 Escores)

- André, possui 3 filhos menores de 14 anos de idade;
- Gomes, possui 1 filho maior de 14 anos de idade;
- Jorge Antonio, possui 6 filhos menores de 14 anos de idade;
- Ana Carla, possui 2 filhos com até 14 anos de idade.

Calcule o ADICIONAL DE INSALUBRIDADE e PERICULOSIDADE dos funcionários abaixo: (05 Escores)

- André tem direito ao adicional de insalubridade grau máximo;
- Gomes recebe adicional de periculosidade;
- Jorge tem direito ao adicional de insalubridade grau médio e ao adicional de periculosidade;
- Ana Carla recebe adicional de insalubridade grau mínimo.

Determine os descontos do VALE TRANSPORTE: (05 Escores)

Nome	Vale Transporte
André	
Gomes	
Jorge	
Ana Carla	

Calcule a FOLHA DE PAGAMENTO:

Emprego	Salário Base	S.F	H. E	Per ic.	Ins al.	Tota l	IINS S	Val e	V.T	Tota l	Valor Líquid o
André											
Gomes											
Jorge											
Ana Carla											

ANDRÉ – Recebeu um adiantamento no valor de R\$ 55,00;

Gomes – Recebeu um adiantamento no valor de R\$ 100,00;

Jorge – Recebeu um adiantamento no valor de R\$ 20,00;

Ana Carla – Não recebeu adiantamento.

CAPITULO 6

Financeiro

O cheque teve suas raízes na Idade Média, com o aparecimento e prosperidade dos Bancos de Depósitos, que se encarregavam com maior segurança da guarda dos valores comerciais.

Foi na Inglaterra, sobretudo a partir do século XVII, que cheque tomou o seu maior impulso.

Em nosso país a primeira lei que trata do assunto, foi a de número 1.088 de 1860.

É uma ordem de pagamento à vista, devendo ser pago no momento de sua apresentação ao banco sacado, descontando o valor de sua conta corrente.

Existem vários tipos de cheques, vejam quais são:

Cheque Cruzado ➤ É o cheque que consta com duas linhas paralelas, só podendo ser pago de banco para banco. O cheque cruzado deve ser obrigatoriamente depositado, não podendo ser pago diretamente ao beneficiário. O cruzamento pode ser em branco ou em preto;

Cheque ao Portador ➤ É aquele que não está cruzado e tem valor de até R\$ 100,00;

Cheque Visado ➤ É aquele cujo valor, mediante o visto do sacado (banco), é debitado de imediato na conta corrente do sacador (cliente). Portanto, a quantia em jogo é desde logo transferida para o banco, à disposição do portador legitimado (quem receberá o cheque). Dedemos acrescentar que esse tipo de cheque não tem regulamentação legal, sendo sua utilização consagrada pelos usos e costumes;

Cheque Nominal ➤ É todo cheque que onde vem o nome do beneficiário. Por determinação do Banco Central, todos os cheques com valores superior a R\$ 100,00, deverá ser nominal;

Cheque Viagem ➤ Também conhecido como cheque turismo. É adquirido pelo usuário viajante como medida de segurança, para não portar dinheiro em suas viagens. É retirado somente pelo tomador. Os cheques viagem são vendidos por estabelecimentos bancários que sejam previamente autorizados pelo Banco Central, de forma isolada ou em talonário, para serem pagos em suas filiais situadas em outras praças de território nacional, ou mesmo no estrangeiro.

Cheque Especial ➤ Confere ao seu titular o direito de emití-lo sem que haja dinheiro em sua conta. Os bancos cobram juros por este procedimento;

Cheque Administrativo ➤ Também chamado de “cheque bancário” ou “cheque de caixa”, não admite contraordem. Sua principal característica é ser emitido por um banco contra as suas próprias caixas, a requerimento ou pedido de alguém, a favor de outrem;

Cheque Postal ➤ É aquele que é comprado no departamento do Correio Nacional, para remetê-lo à pessoa de qualquer parte do território nacional, indicada no aviso postal;

Cheque Pós-datado (Pré-datado): O artigo 32 e o parágrafo único da Lei 7.357, de 2 de Setembro de 1985, dispõem: “*O cheque é pagável à vista. Considera-se não escrita qualquer menção em contrário. Parágrafo Único: O cheque apresentado para pagamento antes do dia indicado como data de emissão é pagável no dia da apresentação*”. Assim sendo, não existe embasamento legal para o cheque pré-datado, sendo o mesmo uma criação do comércio como forma de incrementar suas vendas.

Cheque Transferência Bancária (TB) ➤ Com a criação da Contribuição “Provisória” sobre Movimentações Financeiras (CPMF), onde passou a incidir esta tributação sobre as operações bancárias. Assim, o cheque TB é utilizado apenas para transferência de valores entre contas em duas ou mais instituições financeiras onde o beneficiário tenha conta. Sendo vedada a transferência para terceiros;

O recebimento do cheque exige alguns cuidados:

- Solicite o RG para conferir assinatura e foto.
- Sempre que necessário, solicite o cartão do Banco para conferir a assinatura.
- Verifique se há rasuras.
- Confira o preenchimento do cheque, observando o valor escrito por extenso e o numérico.
- Não aceite cheques previamente assinados ou preenchidos.
- Não aceite cheques com valor maior que o da compra.
- Não troque cheques de terceiros por dinheiro e não aceite cheques de terceiros.
- Não aceite cheques provisórios (cheque expresso não é considerado provisório).
- Desconfie de cheques amarelados
- Fique atento ao comportamento do emitente.

Obs: Mesmo com valores pequenos, proceda da mesma maneira.

Ao receber o cheque, confira:

Valor numérico igual ao valor por extenso (sem rasuras).

A data da emissão deve ser a mesma da consulta ou do depósito, no caso do pré-datado.

Comp.	Banco	Agência	C1	Conta	C2	Cheque nº	C3	Valor
010	237	0141	0	0999 999 9	5	XYZ 000123456	9	1.000,00

Pague por este

Cheque a quantia de HUM MIL REAIS

à EMPRESA MODELO S/A ou a sua ordem.

BANCO TESTE de de 200...

UNB SÃO CRISTOVÃO - RIO GRANDE - RS
CAMPO DE SÃO CRISTOVÃO, 984

NOME DO CLIENTE
CPF: 123456789-00
Cliente desde 02/95
DI 15354476-3 SSP-RS

***2301418*01000123456*30999 99993#

Identificação da agência. (mesmo padrão de letra do CPF/CNPJ)

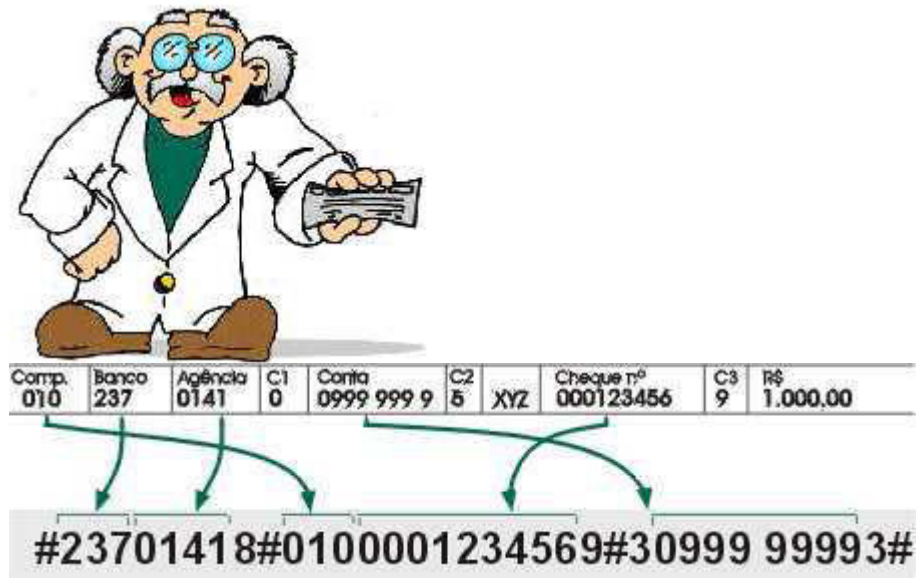
Códigos de barras com números do banco, da agência, do cheque e da conta. (Explicação no item abaixo - Linha CMC7)

Cheque personalizado por computador

Assinatura igual à da identidade. (Em caso de dúvida, solicite outros documentos para melhor avaliação: cartão de banco, cartão de crédito, etc.).

CMC7

Verifique se o código do Banco e o número do cheque no alto da folha conferem com os números impressos no campo CMC7, localizado na parte inferior do cheque.

No cheque devem estar anotados:

- Na frente: o número de autorização fornecido pela TELECHEQUE®.
- No verso: o endereço completo e o telefone do emitente, caso você não possua o cadastro deste.

Observe também o RG do emitente:

- Veja se a foto foi sobreposta ou substituída.
- A cor da tinta com a digital é preta, não pode estar borrada ou escorrida e tem que estar dentro do espaço a ela reservado.
- O papel do RG é um papel moeda: nítido em todos os detalhes.
- Informações como bairro, vila, ou região não aparecem.
- A data de nascimento contida no RG subtraída da data de emissão é igual à idade do portador na foto.
- Observe se a foto no RG é mesmo do emitente.
- Filiação: O nome do Pai vem sempre seguido do nome da Mãe.
- O nome da cidade vem sempre antes da sigla do Estado.
- Em documentos mais recentes, a foto está perfurada com as iniciais do órgão expedidor.

Segurança, dicas para evitar fraudes com seus cheques:

- » Ao retirar ou receber seus talões confira se a numeração do cheque está completa e se não estão faltando folhas;
- » Guarde sempre seus talões em local seguro, fora do acesso e do conhecimento de outras pessoas;
- » Anote a numeração de folhas que estão sendo utilizadas, pois em caso de roubo é mais fácil a identificação dos cheques;
- » Transite com talão de cheque somente quando necessário;
- » Em caso de roubo, furto ou extravio, comunique imediatamente o banco, encaminhando, se for o caso, cópia do Boletim de Ocorrência ("B.O.");
- » A apresentação do Boletim de Ocorrência não é obrigatória para sustação dos cheques, entretanto, em caso de perda, roubo ou furto, se apresentado o "B.O.", o cheque será devolvido pelo motivo 28, impedindo o seu protesto;
- » Não assine cheques deixando o preenchimento dos outros campos em branco nem deixe grande espaçamento entre letras ou entre números. Preferencialmente, utilize letras e números grandes e legíveis. Além destes cuidados, inutilize os campos e os espaços não utilizados;
- » Não aceite canetas de terceiros para preenchimento de cheques. Têm sido registradas com frequência fraudes realizadas com a utilização de caneta do tipo "eraser pen", que possibilita apagar o que foi escrito anteriormente. Nestes casos, o valor preenchido no cheque é substituído por outro mais elevado;
- » No preenchimento de cheque, atente para os números fáceis de serem alterados: o 3, que pode ser alterado para 8; o 1, que pode ser alterado para 4; o 7, que pode ser alterado para 9;
- » Ao assinar o verso do cheque, não deixe campo para anotações anterior a sua assinatura. Se possível, declare a que destina o pagamento do cheque e assine imediatamente após a declaração, sem espaços;
- » Preferencialmente, efetue o cruzamento do cheque quando da sua emissão;
- » Não empreste suas folhas de cheques para terceiros

BIBLIOGRAFIA

CEPEP. **Supervisão e Liderança**. Fortaleza, [S. d.].

CEPEP. **Gestão Aplicada I**. Fortaleza, [S. d.].

Hino Nacional

Ouviram do Ipiranga as margens plácidas
De um povo heróico o brado retumbante,
E o sol da liberdade, em raios fúlgidos,
Brilhou no céu da pátria nesse instante.

Se o penhor dessa igualdade
Conseguimos conquistar com braço forte,
Em teu seio, ó liberdade,
Desafia o nosso peito a própria morte!

Ó Pátria amada,
Idolatrada,
Salve! Salve!

Brasil, um sonho intenso, um raio vívido
De amor e de esperança à terra desce,
Se em teu formoso céu, risonho e límpido,
A imagem do Cruzeiro resplandece.

Gigante pela própria natureza,
És belo, és forte, impávido colosso,
E o teu futuro espelha essa grandeza.

Terra adorada,
Entre outras mil,
És tu, Brasil,
Ó Pátria amada!
Dos filhos deste solo és mãe gentil,
Pátria amada, Brasil!

Deitado eternamente em berço esplêndido,
Ao som do mar e à luz do céu profundo,
Fulguras, ó Brasil, florão da América,
Iluminado ao sol do Novo Mundo!

Do que a terra, mais garrida,
Teus risonhos, lindos campos têm mais flores;
"Nossos bosques têm mais vida",
"Nossa vida" no teu seio "mais amores."

Ó Pátria amada,
Idolatrada,
Salve! Salve!

Brasil, de amor eterno seja símbolo
O lábaro que ostentas estrelado,
E diga o verde-louro dessa flâmula
- "Paz no futuro e glória no passado."

Mas, se ergues da justiça a clava forte,
Verás que um filho teu não foge à luta,
Nem teme, quem te adora, a própria morte.

Terra adorada,
Entre outras mil,
És tu, Brasil,
Ó Pátria amada!
Dos filhos deste solo és mãe gentil,
Pátria amada, Brasil!

Hino do Estado do Ceará

Poesia de Thomaz Lopes
Música de Alberto Nepomuceno
Terra do sol, do amor, terra da luz!
Soa o clarim que tua glória conta!
Terra, o teu nome a fama aos céus remonta
Em clarão que seduz!
Nome que brilha esplêndido luzeiro
Nos fulvos braços de ouro do cruzeiro!

Mudem-se em flor as pedras dos caminhos!
Chuvas de prata rolem das estrelas...
E despertando, deslumbrada, ao vê-las
Ressoa a voz dos ninhos...
Há de florar nas rosas e nos cravos
Rubros o sangue ardente dos escravos.
Seja teu verbo a voz do coração,
Verbo de paz e amor do Sul ao Norte!
Ruja teu peito em luta contra a morte,
Acordando a amplidão.
Peito que deu alívio a quem sofria
E foi o sol iluminando o dia!

Tua jangada afoita enfune o pano!
Vento feliz conduza a vela ousada!
Que importa que no seu barco seja um nada
Na vastidão do oceano,
Se à proa vão heróis e marinheiros
E vão no peito corações guerreiros?

Se, nós te amamos, em aventuras e mágoas!
Porque esse chão que embebe a água dos rios
Há de florar em meses, nos estios
E bosques, pelas águas!
Selvas e rios, serras e florestas
Brotem no solo em rumorosas festas!
Abra-se ao vento o teu pendão natal
Sobre as revoltas águas dos teus mares!
E desfraldado diga aos céus e aos mares
A vitória imortal!
Que foi de sangue, em guerras leais e francas,
E foi na paz da cor das hóstias brancas!



GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ
Secretaria da Educação