



INOVAÇÃO INVESTIMENTO EVOLUÇÃO

CONHEÇA A GUEPAR, O MAIS NOVO PROJETO DA DIME DISTRIBUIDORA!

Com muita disciplina e determinação, buscamos melhores condições e oportunidades de negócios para nossos clientes. Continuando nosso processo de evolução, no mês de Maio de 2012, nossa razão social mudou para **DIME DISTRIBUIDORA COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO**. E, em 2013, lançaremos uma série de produtos com a marca **GUEPAR**.

O significado da marca é a abreviação do animal que simboliza o nosso logo: **GUEPARDO**. A marca Guepar foi criada a partir do Gueparado sobreposto em um globo terrestre, mostrando que estamos nos preparando para ser uma empresa altamente globalizada. Estaremos substituindo, de maneira gradativa, todos os produtos com a marca DIME para Guepar, importando mercadorias de vários lugares do mundo, atraindo assim, excelentes negócios.

Focados e sempre cautelosos em atender todas as normas de qualidade do nosso país, e principalmente, dos nossos clientes, temos a certeza que este novo projeto da DIME Distribuidora será mais uma história de sucesso. Sempre teremos como nosso principal objetivo a **qualidade em nosso atendimento**, pois, sem vocês nada disso seria possível!

A DIME DISTRIBUIDORA sempre inovando, investindo e evoluindo para vocês e por vocês, nossos clientes e parceiros!



conexão

DIME É O AÇO

COLABORADORES EM DESTAQUE

Conheça os funcionários que completaram 10 anos de DIME.

Página 1

DICA DO CONSTRUTOR

Veja os produtos em destaque nesta edição!

Página 7

ATUALIZAÇÕES FISCAIS

Novidades Regras Seguro Desemprego e sobre Carta de Correção Eletrônica.

Página 9

CATÁLOGO GUEPAR

Projeto importação DIME Distribuidora

Página 11

COQUETEL DE NEGÓCIOS SHERWIN WILLIAMS

Informe-se sobre o Sistema Tintométrico e veja as fotos do evento realizado em nossas instalações com os clientes interessados no equipamento e a equipe Shrwins Williams

Página 5

CLIENTES DESTAQUE

Alair da Silva Cruz Material de Construção
Cliente parceiro DIME há aproximadamente 10 anos.



Este cliente se destaca pelo seu empenho em crescer e acompanhar as necessidades de sua região. Sempre buscando novidades e um atendimento de qualidade: **tornou-se um parceiro DIME!**

O casal Alair e Lúcia atende a área da Zona Oeste, inclusive a construtoras. São empreendedores que investem sem medo em produtos novos, trazendo grandes oportunidades para sua região. Inserimos em sua loja a linha de tintas imobiliárias Sherwin Williams, abrindo um novo nicho comercial.

A loja tem base familiar, onde observamos a união entre todos no trabalho com a presença das filhas Kamila e Karina, que trabalham com os pais após saírem da faculdade.

Ficamos muito honrados em tê-lo como **PARCEIRO DIME!**
Parabéns pelo seu sucesso!

Bazar São Judas Tadeu Ferragens

Cliente parceiro DIME há aproximadamente 8 anos.



Inaugurado em 10 de Março de 1955 com o nome **Copanema Materiais de Construção Ltda.**, mudou para **Bazar São Judas Tadeu Ferragens Ltda.** em 13 de Março de 1959. Os senhores Alberto Ferreira da Rocha e Antero Fonseca Semblano assumiram a loja em 20 de Julho de 1967 até 2007, quando o Sr. Luis Carlos Passos de Oliveira assumiu a sociedade em lugar do Sr. Antero.

Originalmente loja de materiais de construção, com a chegada de vários concorrentes no local, o Bazar São Judas Tadeu especializou-se na venda de tintas. Prosperando suas vendas, ao longo dos últimos anos tem intensificado a parceria de negócios com a **DIME Distribuidora.**

Agradecemos por fazer parte desta história!

Solidifique o seu relacionamento conosco! O cliente da próxima edição poderá ser você! (seleção realizada através de sorteio entre todos os clientes DIME)

HOMENAGEM...

homenagem aos colaboradores mais antigos da DIME.



Laura Junia - Gestora de Faturamento, funcionária DIME há 11 anos
Fábio Lima - Gestor de Expedição, funcionário DIME há 10 anos

Com muito prazer, parabenizamos nossos gestores por terem percorrido esta estrada conosco, participando intensamente do início de nossa história até os dias de hoje!

PREMIANDO



A preocupação da DIME é construir e manter permanentemente um ambiente de trabalho agradável para todos, com motivação e satisfação dos colaboradores. A motivação é que vai garantir a qualidade no atendimento ao cliente. Quando nosso colaborador é motivado, automaticamente o nível de comprometimento aumenta, pois, o que está em jogo é a própria realização pessoal e não apenas o emprego ou a função em que ocupa.

Hoje, um dos grandes obstáculos para as empresas são os funcionários desmotivados e sem amor pelo que fazem. Na DIME, nos relacionamos como família. É nítida na expressão de cada colaborador a felicidade ao chegar em seu local de trabalho. Em nosso dia a dia, pequenas ações possuem valor significativo.

Pensando nisso, a DIME Distribuidora criou premiações a todos os departamentos, mediante avaliações diárias de desempenho dos colaboradores. E, criamos também o **prêmio pontualidade** e o **prêmio paternidade**.

Quando a empresa é vista como parceira do colaborador, ele se torna mais comprometido e produz com excelência. O principal ativo de uma empresa é, sem dúvidas, o material humano. Entendemos que ao premiar somos premiados.

TREINAMENTO COACHING

treinamento de desenvolvimento in company - quarta etapa (final)

No dia 7 de Julho, realizamos a quarta etapa de nosso treinamento com os temas "Percepção e Escuta". Toda a equipe de colaboradores da DIME DISTRIBUIDORA esteve presente em nossa empresa participando das atividades. Nesta etapa, tivemos uma novidade, a participação não foi somente interna, no auditório com palestras e dinâmicas, realizamos o treinamento TEAL (Treinamento Experiencial ao Ar Livre) na área externa da empresa, onde dividimos quatro equipes de trabalho supervisionadas pelos gestores.

Observando o processo externamente, é possível não perceber, mas cada atividade possui um objetivo. Por meio dos esportes e da competição, percebemos entre os participantes suas características individuais, como: cooperação, entrosamento, iniciativa, organização, liderança, gerenciamento de riscos e etc. Trabalhamos com esta visão para desenvolver e alocar os colaboradores nos aspectos que são necessários de acordo com sua função na DIME Distribuidora.

Nossa trajetória não termina aqui! Continuamos com nossas palestras e premiações por bimestre!



Equipe vermelha, vencedora da competição

PARA SER PREMIADO!

01

6ª Excelência Atacadista Distribuidor - Revista Revenda
Melhor performance na região sudeste.



03

Sherwin Williams
Homenagem a DIME Distribuidora por seu desempenho como um dos maiores no Brasil.



05

Martelo de Ouro Tramontina
Destaque no Brasil como "Os Grandes das Ferramentas"



02

Prêmio Construir 2011



04

7ª Excelência Atacadista Distribuidor - Revista Revenda
Melhor performance na região sudeste e mais parceira da indústria.





ENCONTRO DE REPRESENTANTES

ENCONTRO TRIMESTRAL DE REPRESENTANTES COMERCIAIS - DIME DISTRIBUIDORA

Nestes encontros, unimos nossa equipe comercial externa com nossa equipe comercial interna para troca de informações, conhecimentos, sugestões, aprimoramento de ideias, treinamentos, palestras e premiação de campanhas.

Temos ciência da importância em estarmos atentos a tudo que o mundo globalizado exige. Podemos exemplificar que, antigamente, usávamos velas, lamparinas e lampiões quando desse falta de luz, e hoje, temos as luminárias de emergência. Este é apenas um dos infinitos exemplos de evolução em nosso segmento. Precisamos estar abertos às novidades, pois temos a ciência de que, da mesma forma, os produtos que comercializamos hoje não serão os mesmos de amanhã.

A cada trimestre, o departamento comercial planeja qual é nossa necessidade junto ao mercado e convidamos alguns fornecedores para palestrar sobre sua linha de produtos. Inclusive, em nosso último encontro, no mês de Agosto, convidamos Deca, Hidroall e Tigre para palestrar e divulgar todas as inovações e evoluções de sua linha de produtos. Observamos como resultado uma melhor projeção da fábrica convidada em nosso faturamento. Lançamos novas Campanhas de Vendas. Este é um dos incentivos que fazemos à nossa equipe de RCA's (representantes comerciais).

Gostaríamos de aproveitar o momento para dizer à nossa equipe de RCA's que temos grande honra em tê-los como aqueles que nos representam fora da empresa, temos trabalhado em prol de ter um grupo seleta junto a nós, e vocês já fazem parte deste!

Parabéns a todos!



Deca



Hidroall



Tigre



VISITA À FÁBRICA DUDA DAMEWER

No dia 17 de Março, a DIME foi convidada a fazer uma visita à fábrica DUDA Damewer, localizada em Nova Friburgo, região serrana do Rio de Janeiro. No total, foram 47 colaboradores, incluindo os representantes comerciais.

Fundada em 2004, a DUDA Damewer é uma fábrica de produtos no segmento de acessórios para banheiro e cozinha, que variam de pequenas peças plásticas até duchas e chuveiros metálicos. Atualmente, a marca DUDA tem 6 anos e está em grande crescimento no mercado com seus produtos sendo exportados para outros países. A ideia nasceu no coração de Daniel (fundador), que cresceu em uma loja de material de construção, quando mais tarde, se formou em Engenharia de Produção. Com sua ideia empreendedora, decidiu abrir a Damewer (DA de Daniel, ME de Metalúrgica e WER de Wermar – Nome da loja de material de construção na cidade que pertence à sua família). Para facilitar este nome, Daniel resolveu alterar para DUDA.

A fábrica disponibilizou um ônibus para o

transporte dos colaboradores e RCA's da DIME. Chegando lá, todos foram muito bem recebidos pelos Gestores e Supervisores. A equipe recebeu uma apresentação sobre a fabricação de alguns produtos com informações passadas pelo próprio diretor da fábrica, Daniel, que explicou cuidadosamente o funcionamento de cada produto. Após a palestra, a equipe se dirigiu para a sala de convenções e recebeu uma apresentação comercial do supervisor Thiago, sobre argumentos de vendas a respeito de todos os produtos da DUDA, e, vale ressaltar que os argumentos foram de grande valia! Pois, ajudaram a equipe a conhecer cada produto. No final da palestra, foi feito um sorteio de brindes para todos presentes na visita e foi lido um texto brilhante sobre a parceria DIME e DUDA, sendo um momento especial em que todos comemoraram!

Antes do retorno ao Rio de Janeiro, todos almoçaram em uma churrascaria, onde tiveram um momento agradável e divertido. A equipe DIME agradece a DUDA por proporcionar esta visita!

JÁ PENSOU EM DISPONIBILIZAR MAIS DE 5.000 CORES DE TINTA PARA OS SEUS CLIENTES?

Com uma simples pintura, todos podem trazer um novo visual para casa, trazendo uma sensação de alegria e bem estar. A cor de um ambiente representa o estilo de vida de quem convive. Sob os padrões do século XXI e das novas gerações a caminho, a exploração da diversidade de cores através de novas tecnologias ganha a cada dia mais espaço. Isso não custa tão caro quanto se imagina, com essa grande diversidade de cores, o lojista atrai mais clientes no mercado de tintas quando opta por trabalhar com o Sistema Tintométrico, que disponibiliza mais de 5 mil opções na cartela de cores do fabricante.

A DIME quer oferecer e desenvolver um trabalho com qualidade e credibilidade! Para isto, estamos em parceria com a Sherwin Williams em divulgação e implantação do Sistema Tintométrico em nossos clientes.

COMO FUNCIONA?

Com base em pesquisas de mercado, os canais de atendimento para este serviço não são somente lojas especializadas ou Home Centers, incluem-se também as lojas de materiais de construção e ferragens. O mercado de tintas em geral ainda não conseguiu suprir a demanda crescente que existe por esta oferta diferenciada ao consumidor final.

Para implantar esta máquina em sua loja, entre em contato com seu representante e ele enviará a solicitação para nossa empresa, que, imediatamente, transmitirá seu cadastro geográfico à fábrica para avaliação de disponibilidade. Após esta aprovação prévia, daremos continuidade com a implantação e

treinamento de uso da máquina e do sistema na loja.

Haverá um investimento inicial. O treinamento será a chave na maneira de uso, no planejamento financeiro e na estratégia de marketing e divulgação. A DIME irá disponibilizar e participar de todo o processo com a supervisão comercial atuante.

TINTAS NO SISTEMA

- ◆ Metalatex Supera
- ◆ Metalatex Esmalte Sintético
- ◆ Metalatex Eco Esmalte Sintético
- ◆ Metalatex Complementos Acrílicos
- ◆ Novacor Parede Mais Rendimento
- ◆ Novacor Tinta Látex Mais Rendimento
- ◆ Novacor Epóxi

SHERWIN WILLIAMS

COQUETEL DE NEGÓCIOS

Realizado no dia 10 de Agosto, em nossas instalações, um evento com os clientes interessados no equipamento. Este evento contou com palestras da Sherwin Williams, coquetel e um tour por nossa empresa, apresentando nossos setores e alguns de nossos colaboradores.

#01 CONHEÇA OS PRIMEIROS...

Queremos compartilhar com vocês nossos primeiros clientes a adquirir o equipamento conosco!

- ◆ Bazar Moura & Moura 2008 Ltda. ME (Duque de Caxias)
- ◆ Cor e Casa Material de Construção Ltda. (Petrópolis)
- ◆ Ferragens Quatro Guris da Praça Seca Ltda. (Praça Seca)
- ◆ Hidrafer 2003 Com. Mat.Mior Ltda. (Angra dos Reis)
- ◆ Novo Bazar Maredu Ltda. (Marechal Hermes)
- ◆ SMR Comércio de Tintas Ltda. (Guapimirim)



DICA DO CONSTRUTOR



VEDACIT
IMPERMEABILIZANTES

CONHEÇA O VEDALIT...

Há tempos foi proibida a extração e comercialização da terra preta para emboço, sendo que, até hoje, em várias situações, os profissionais da construção civil tem dificuldades em adaptar a areia ou areola para esta finalidade.

A Otto Baumgart (Vedacit) tem um ótimo produto para esta situação, com excelente custo e benefício que poucos conhecem e usam. O rendimento de 100ml por saco de 50kg de cimento também trás um grande diferencial para o produto.

Vedalit é um aditivo concentrado que proporciona ótima liga e trabalhabilidade às argamassas e rebocos. Por ser líquido, Vedalit facilita o trabalho proporcionando economia de material, rapidez na execução e excelente acabamento do serviço. Agrega uma série de vantagens às argamassas: maior aderência, coesão, ausência de fissuras e menor exsudação. Argamassas preparadas com Vedalit não precisam ser curtidas e por serem isentas de cal, não se destacam mesmo quando aplicadas em porões e em outros locais de pouca ventilação, podendo inclusive receber pinturas impermeáveis.



E O VEDAPREN FAST

Outro produto que trouxe uma revolução no segmento da impermeabilização é o Vedapren Fast Manta Líquida. O grande diferencial é que, além de substituir as mantas asfálticas tradicionais, trás grande praticidade em sua aplicação. Pois, o mesmo não requer necessidade de Primer e pode ser aplicado com trincha ou rolo textura, tornando-se assim, um produto que não necessita mais de mão de obra especializada para aplicação.

A manta líquida Vedapren Fast inova ao reunir em um só produto secagem ultrarrápida, número de demãos reduzido – são necessárias apenas duas demãos, com intervalo de duas horas entre elas – e a embalagem quadrada, única no segmento.

O produto cobre a estrutura com uma proteção contínua e impermeável, resistindo a altas pressões de água sobre a laje. Com fácil aplicação, tem excelente

cobertura, alto rendimento, grande elasticidade, proteção contra raios solares e é ecologicamente correto, com ação fungicida e isento de amoníaco.

O Vedapren Fast é indicado para aplicação sobre lajes de concreto pré-moldadas, marquises, coberturas inclinadas como abóbadas e sheds, calhas e canaletas de PVC, zinco e fibrocimento, telhados de fibrocimento, barro, telhas ecológicas, entre outros.

PRODUTOS EM DESTAQUE



Portinhola Inox Tigre

Em várias regiões, onde as válvulas de retenção Tigre são instaladas, ocorrem problemas de danificação por animais roedores, pois os mesmos conseguem destruir as portinholas de PVC anulando toda a sua função. E, para resolver definitivamente este problema, a Tigre lançou a portinhola de aço inox. Este produto é uma excelente solução para áreas de muitas inundações e enchentes.

Código: 69-0851 | Ref.: 26425123
Seção: Material Hidráulico



Escada de alumínio 13 em 1 Botafogo

Esta escada possibilita uma série de posições em um único produto. Com isso, permitindo aos usuários várias soluções criativas no dia a dia.

OBS.: Suporta até 120kg

Código: 117-0028 e 117-0029
Seção: Ferramentas



Auto Aspirante

Modelo: BAR

Residencial para água limpa e de fácil instalação. Motor com termostato, capacitor permanente e capa de proteção.



Injetora

Modelo: MBI-98

Bomba para poços com altura de sucção superior a 8m c.a. Injetor 10 - Para submersões inferiores a 10 metros. Considere um decréscimo médio de 7% na vazão para cada metro a menos, tomando como referência os valores de vazão da submersão de 10 metros.



Centrífuga

Modelo: BCR-2010

Bomba Centrífuga Residencial para água limpa e de fácil instalação. Motor com termostato, capacitor permanente e capa de proteção.



Mecanismo Duplo Astra

Prático

Funcionamento através de dois botões: um para descarga parcial e outro para descarga total. Compatível com a maioria das louças sanitárias fabricadas no Brasil.

Economia de água

Descarga parcial = 3 Litros

Descarga total = 6 Litros

Mais econômica que o sistema convencional!

Código: 154-0076 | Ref.: MD3031
Seção: Material Hidráulico

SCHNEIDER
MOTOBOMBAS

CARTA DE CORREÇÃO ELETRÔNICA PASSA A SER OBRIGATÓRIA

Nos termos do § 7º, da Cláusula décima quarta-A, do Ajuste SINIEF 7/2005, a partir de 01.07.2012 não poderá ser utilizada carta de correção em papel para sanar erros em campos específicos de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e).

Após a concessão da autorização de uso da NF-e, o emitente poderá sanar erros em campos específicos da NF-e, por meio de Carta de Correção Eletrônica, transmitida à Administração Tributária da unidade federada do emitente.

Lembrando que, de acordo com o item 6.2 – Regras de validação da CC-e – da NT 2011/004, o prazo para emissão é 30 dias (720 horas) da autorização de uso.

Em regra, as cartas de correções podem ser utilizadas para sanar erros que não estejam associados com:

1 As variáveis que determinam o valor do imposto tais como: base de cálculo, alíquota, diferença de preço, quantidade, valor da operação ou prestação;

2 A correção de dados cadastrais que implique mudança do remetente ou do destinatário;

3 A data de emissão ou de saída.

A Carta de Correção Eletrônica deverá atender ao leiaute estabelecido e ser assinada pelo emitente com assinatura digital, contendo o número do CNPJ de qualquer dos estabelecimentos do contribuinte, a fim de garantir a autoria do documento digital.

A transmissão da CC-e será efetivada via Internet, por meio de protocolo de segurança ou criptografia.

A certificação da recepção da CC-e será feita mediante protocolo disponibilizado ao emitente, via Internet, contendo, conforme o caso, a “chave de acesso”, o número da NF-e, a data e a hora do recebimento da solicitação pela administração tributária da unidade federada do contribuinte e o número do protocolo, podendo ser autenticado mediante assinatura digital gerada com certificação digital da administração tributária ou outro mecanismo de confirmação de recebimento.

Havendo mais de uma CC-e para a mesma NF-e, o emitente deverá consolidar na última todas as informações anteriormente retificadas.

Portal Tributário / www.portaltributario.com.br

MICROEMPREENDEDOR, FIQUE ATENTO!

A Lei Complementar 128/2008 cria a figura do Microempreendedor Individual – MEI, com vigência a partir de 01.07.2009. Limite a partir de 01.01.2012

Considera-se MEI o empresário individual a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (adiante reproduzido) - Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00* (sessenta mil reais), optante pelo Simples Nacional:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

No caso de início de atividades, o limite de receita será de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do respectivo ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro.

*Novo limite estabelecido pela Lei Complementar 139/2011.

Caso seu faturamento ultrapasse o limite da legislação, você deverá enquadrar seu negócio como uma microempresa ME ou LTDA. Consulte seu contador sobre a legislação. Não fique a mercê do fisco de seu estado.

NOVAS REGRAS

Entraram em vigor, em Julho de 2012, as novas regras do seguro desemprego para o estado do Rio de Janeiro (capital e região metropolitana). Um fato nos faz atentar, é que ainda hoje, infelizmente, algumas empresas agem de maneira errônea “fazendo acordo” com seus funcionários, demitindo-os, quando na verdade, o fato é que o funcionário deveria pedir demissão de seu emprego. Quem age desta forma faz com que os recursos do seguro desemprego e FGTS sejam utilizados em momento e forma indevida. Somente os trabalhadores em busca de emprego é que devem se beneficiar com o seguro desemprego.

Com a mudança, quem pedir o benefício por três vezes ou mais, num prazo inferior a dez anos, será encaminhado pelos postos do Sine a um curso de formação inicial ou qualificação para receber as parcelas do seguro. A medida é retroativa, ou seja, quem já recebeu o seguro duas vezes e vai entrar com o terceiro requerimento, dentro do período fixado, tem que se adequar.

A recusa do trabalhador em fazer o curso ou o não comparecimento às aulas pode resultar no não pagamento do seguro desemprego ou na suspensão das parcelas. A única exceção é se não houver curso na cidade onde mora o

CURSO MOPP (MOVIMENTAÇÃO OPERACIONAL DE PRODUTOS PERIGOSOS)

CONHEÇA O CURSO MOPP PARA EQUIPES DE RODOVIÁRIOS...

O SEST (Serviço Social do Transporte) e o SENAT (Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte) oferecem vários cursos e palestras às equipes de rodoviários.

O curso MOPP (Movimentação Operacional de Produtos Perigosos) habilita o condutor a transportar de forma segura as cargas perigosas, como produtos químicos, inflamáveis e etc. Este curso é de extrema serventia, pois aborda as seguintes disciplinas:

- ◆ Direção Defensiva
- ◆ Prevenção de Incêndio
- ◆ Elementos da Legislação
- ◆ Movimentação de Produtos Perigosos
- ◆ Meio Ambiente
- ◆ Cidadania

O curso é renovável por cinco anos e obrigatório aos condutores. As aulas podem ser em finais de semana e a carga horária é em torno de quarenta a sessenta horas.

Ainda existem outros cursos disponíveis, como o Programa de Formação de Especializada em Transporte, onde o profissional é qualificado com os selos Ouro / Prata / Bronze / Gestão, à sua escolha.

Mantenha sua equipe atualizada e participativa das atividades em sua empresa, afinal, este setor de trabalho pode contribuir muito em redução de custos com: consumo de combustível, peças de reposição e desgaste do veículo.

Consulte o site www.sestsenat.org.br, conheça as várias opções disponíveis e escolha a que mais se adéqua ao seu negócio!

Aprimorar o conhecimento é investir em qualidade de trabalho!

DO SEGURO DESEMPREGO

trabalhador ou se a especialidade ofertada não se adequar ao perfil e escolaridade.

Segundo o ministério do trabalho, ao dar entrada no pedido do seguro no posto de atendimento, o trabalhador demitido sem justa causa é orientado a fazer uma pré-matrícula no local. Em seguida, precisa se dirigir ao curso para efetivá-la. As aulas serão oferecidas por Senai, Senac, Senar e institutos federais de Educação.

Os cursos foram pré-selecionados dentro do Programa Nacional de acesso do Ensino Técnico (Pronatec) e estão distribuídos em diversas áreas, como ambiente, segurança e saúde, controles e processos industriais, gestão de negócios, infraestrutura, produção cultural de design, dentre outros. O trabalhador poderá escolher entre as 443 especialidades, que serão atualizadas periodicamente, qual delas se encaixa com o perfil e escolaridade.

Com duração de 160 horas, os cursos serão gratuitos e a instituição de ensino fornecerá de graça material didático, alimentação e transporte. Para bancar as despesas, o Pronatec conta com a Bolsa-Formação Trabalhador.

As mudanças nas regras do seguro desemprego começaram a ser implementadas de forma progressiva em Abril em todo país, iniciando-se pelas capitais e regiões metropolitanas. O Rio é a última capital a ser enquadrada. A expectativa do Ministério do Trabalho é que, até Novembro, o novo sistema esteja em funcionamento em todo país.

Assim o trabalhador, ao participar da capacitação técnica, terá a possibilidade de melhorar o seu nível de conhecimento e ter uma oportunidade de emprego em seguida, adequando-se às oportunidades do mercado de trabalho. Hoje, ainda temos vagas disponíveis no Sistema Nacional de Emprego – SINE, porém sem o preparo técnico adequado a função pretendida.

Jornal O Globo

