

ACI VIVA

• Informativo da Associação Comercial e Industrial de Valença/RJ - ACIVA •

Ano 07 | Edição 67 | Janeiro de 2019

Associado FAKERJ



ACIVA PRESTA HOMENAGEM AO MAJOR RAFAEL BARBOSA



● Índice

ACIVA SEU NEGÓCIO

Dicas para os vendedores autônomos de roupas e acessórios

06

ACIVA EMPREENDEDORISMO

Veganismo cresce e movimenta um novo nicho do mercado

07

ACIVA TRADIÇÃO

ACIVA presta homenagem ao Major Rafael Ferreira Barbosa

08

ACIVA CULTURAL

Museu "Vicente Celestino e Gilda Abreu" em Conservatória

11

ACIVA SAÚDE

Época de altas temperaturas podem causar insolação

13

ACIVA DESTAQUE

Artista valenciano participa de circuito intercontinental de arte

15

e muito mais....

Olá querido leitor.

Iniciamos o ano de 2019 com várias matérias interessantes no objetivo de proporcionar uma leitura agradável, informativa e descontraída. Acompanhe também nossa fanpage no facebook @acivarj. Outras informações da ACIVA, além desta revista em formato digital, você encontra no nosso website.

Acesse: www.acivarj.com.br.

Boa leitura!

Fechamento da Edição:
10/12/2018

ACIVIVA

ACIVA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE VALENÇA - RJ

80
ANOS



Presidente
Sebastião Vieira | Real Embalagem

Vice-Presidente
José Mauro Ramos de Moraes | Contabilidade José Mauro

Secretário
Levi de Ávila Filho | Valença Box Car

Tesoureiro
Paulo Fernando de Oliveira | Estacionamento Carrão

Diretores de assuntos corporativos
Solange Maria Fagundes de Souza Carvalho | Pion-G
Luiz Henrique Miranda Magalhães | Cia do Livro
Eduardo Ramos de Carvalho | Hotel Palmeira Imperial

Conselho Fiscal
Edgard Tabet | Etal
Édio Diniz Ferreira | Ultramed
Leandro Raider dos Santos | Raider Academia
Luiz Enrique Martinelli | Contabilidade Martinelli
Luizir Moises Abrahão | Casa Abrahão
Waldir José Coelho Junior | Posto Comafel
Wellington Conceição Elias | WCE Factoring

Equipe de trabalho ACIVA
Alessandra M. Ielpo
Naomi Ana Horita
Julsemara de Andrade Pereira
Jonas Gonçalves da Silva
Lucas Moreira de Andrade
Diogenes dos Santos

Reportagens
Daniel Luiz Beduschi

Endereço da ACIVA
Rua Silva Jardim, 02 /4º andar | Centro
Valença | RJ | CEP: 27 600 000
Tel.: (24) 2453 4727 | contato@acivarj.com.br
www.acivarj.com.br | acivarj

EXPEDIENTE

Esta é uma publicação da ACIVA
Associação Comercial e Industrial de Valença-RJ

Produção Executiva e Projeto Gráfico
ACIVA e YellowBird Marketing & Design

Tiragem: 1000 exemplares
Impressão: Gráfica Duboc



Tel. (24) 2453-1783

● Novos Associados

Gustavo do Nascimento Ferreira

Hey Brother Hamburgueria

Rua Hildebrando Lopes, 417 - Dudu Lopes - Valença/RJ

Tel.: (24) 2458-4844

Michelle Caroline Cavalheiro - Atacadão das fraldas

Rua Araujo Leite, 150 - Centro- Valença/RJ

Tel.: (24) 2453-4253

Rinaldo Mahe Nunes

Rua Humberto Pentagna, 1046 casa 01

Bairro de Fátima- Valença/RJ

Tel.: (24) 99223-0994



Aniversariantes do Mês

Os membros da Diretoria e do Conselho Fiscal da ACIVA parabenizam os aniversariantes do mês de janeiro. Parabéns!!!

01 - Carlos Alberto Mattos Ferreira - Massas Pertutina

02 - Roberto Silveira de Souza Filho - Agropecuária Parapeúna

Tania R. Mouffron de Moraes Machado - Hotel Palmeira Imperial

Camila Maria da Silva C. Magalhães - Innovatio Móveis Empresariais

03 - Edson Iakamitsu Akiyama - Reta Auto Peças

04 - Romualdo de Oliveira Lima - Ótica Esmeralda

05 - Ana Lucia de Freitas Bastos - Agropecuária Parapeúna

Maria Celia Landim Ferreira - Ferreira e Landim

Ana Maria Machado - Casa das Tinta

06 - Jorge Thomé Neto - La Maison

José Aloysio Affonso - Love's Motel

07 - Juliana Novaes Tabet - Construserra

08 - Sabrina Morais Cavalcanti - Valença Grill

Vinicius G. Pimentel - Casa do Parafuso

09 - Leonandro de Araujo Barreto - Barreto Agropecuária

Luiz Enrique Martinelli - Contabilidade Martinelli e Conselheiro ACIVA

Fatima A. Pellegrini - F A Pellegrini Estacionamento

11 - Glauco Aiex Correa - Annelisie Calçados

12 - Wellington Conceição Elias - WCE Factoring e Conselheiro ACIVA

13 - Carla Cristina Dias Reis M. Copy - Valenciana Empreendimentos

Vanderlei de Oliveira - Bar e Lanchonete

14 - Fernando Silva Machado - Fercons

15 - Mariléia Magalhães Serrinha Palermo - Palermendes

16 - Edmara A de Souza L. Escrivani - Cinderela

Willian Malafai de Aquino Matos - Amigos da Construção

17 - Silvio Diniz Barreto - Barreto Agropecuária

Marcia Esteves de Oliveira - Pousada Luz da Lua

20 - Luiz Henrique M. Magalhães - Cia do Livro e Diretor ACIVA

21 - Nilse Nogueira Consentino - Hotel Rochedo

22 - Luizir Moises Abrahão - Casa Abrahão e Conselheiro ACIVA

Claudia Adriana Dias Di Biase - Varandas do Vale

23 - Maria José Henrique D'Amato - Açougue Princesa da Serra

25 - João Alberto Carvalho da Silva - Radio Alternativa Sul FM

Saulo de Tarso P. Correa da Silva - Posto Universitário

Nuno Ramos Alvim - Gaia Farmácia de Manipulação

26 - Regina Lucia Fonseca de Gomes - Associação Balbina Fonseca

Erica Leite Iorio - Boho Chic

27 - Jair da Silva Ferreira - Ferreira e Landim

28 - Nildes Jacinto Lopes - NKM Imóveis

29 - José Mauro de Almeida Rocha - Drogaria Melodia

30 - Marcos Rogerio Pires do Nascimento - Dejun Auto Peças

Creuza Fatima da Cunha - Novo Aliança

Angelica Caulo de Araujo - Via Expressa

31 - Debora G Ferraz Mattos - Multsaude Benefícios



GESTÃO FINANCEIRA: UM DOS PRINCIPAIS FATORES DE SUCESSO DE UMA EMPRESA

O que é gestão financeira ?

A gestão financeira é a parte mais importante dos negócios. Todos trabalham para ganhar dinheiro e realizar seus sonhos: criar bem a família, adquirir a casa própria, ter férias tranquilas, abrir uma filial e ampliar o negócio, trocar o táxi por um mais novo, lançar aquele produto que criou e que falta só "um pouquinho de dinheiro para estourar no mercado".

A gestão financeira diz respeito a todas as ações e procedimentos administrativos relacionados com o planejamento, a execução, a análise e o controle das atividades financeiras do pequeno negócio. Em palavras simples: maximizar os resultados (lucro) das atividades.

Para iniciar uma gestão financeira, deve-se tomar uma decisão que, para quase todo o mundo dos pequenos negócios, é muito difícil: separar o dinheiro do empreendimento do dinheiro das despesas particulares (para manutenção da família).

É costume misturarem a Pessoa Física com a Pessoa Jurídica nos pequenos negócios. O bolso é um só (para pagar e receber) e isso atrapalha ou impede a gestão financeira do pequeno negócio.

Ser empreendedor, traçar uma estratégia, monitorar o mercado e muitos outros fatores ajudam a alavancar o sucesso de um negócio. Entretanto, um dos mais importantes agentes que impulsionam uma empresa é ter uma boa gestão financeira. Basicamente, o termo diz respeito às ações como planejar, executar, analisar e controlar as finanças do negócio.



Um dos primeiros e mais importantes passos para dar início a uma boa gestão financeira é saber diferenciar a pessoa física da pessoa jurídica. Ou seja, separar o dinheiro da empresa do dinheiro das despesas particulares. Segundo o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), existem três frentes de ação de gestão financeira. São elas: gestão do caixa no dia a dia, gestão de investimentos e gestão de crises.

O próprio Sebrae oferece de forma gratuita instrumentos para uma boa gestão do negócio. Além de cursos e oficinas de gestão financeira, a entidade disponibiliza, por exemplo, o Caderno de Gestão, onde são encontradas dicas e orientações sobre gestão financeira da empresa.

Além de saber quais ações tomar para o bom andamento da empresa, é possível utilizar planilhas de controle financeiro, também oferecidas pelo Sebrae. Planilhas de apuração de resultados, cálculo de capital de giro, cálculo de preço de venda, controle de estoque e muitas outras são oferecidas gratuitamente pela entidade.

ILUSTRES VISITANTES NAS OBRAS DA NOVA SEDE

Estiveram conhecendo os detalhes finais das obras da nova sede da ACIVA, ilustres amigos de nossa cidade.

Na foto acima o amigo Niltinho da Prefeitura Municipal de Valença em visita a futura sede da ACIVA, sendo recebido pelo Presidente Sebastião Vieira e pela arquiteta da obra Sônia Rachid.

Na foto abaixo, o Presidente da ACIVA, Sebastião Vieira recebe os amigos Teodoro Palmeira, o Dep. Federal e Ex-Prefeito Luís Antônio Correa, o Vice-presidente José Mauro Moraes e o Presidente do Sindicato Rural de Rio Preto/MG, Marcelo Reis.

As obras já estão praticamente finalizadas e dentro de alguns dias os associados, comerciantes e empresários, bem como toda a população do nosso município, poderão contar com uma nova estrutura, totalmente renovada para continuar fazendo da ACIVA a força empreendedora de Valença e região.



CCAA QUANDO VOCÊ VÊ YOU ARE SPEAKING.

No CCAA, você aprende inglês e espanhol naturalmente, assim como aprendeu português: primeiro ouve, entende e fala, depois começa a ler e escrever. Ai, quando você se dá conta, já está falando. Acesse CCAA.COM.BR e saiba mais.

MAIOR MÉDIA BRASIL TOP 100 IELT

**50% de desconto para novos alunos
+ 5% para associados da ACIVA***

MATRÍCULAS ABERTAS

**R. Quintino Bocaiúva, 106 - Torres Homem
Tel: (24) 2453.4140 - Valença/RJ**

*Promoção válida para novos alunos.

VENDA CORPO A CORPO DICAS PARA VENDEDORES AUTÔNOMOS DE ROUPAS

Planejar e investir na qualidade do atendimento e no marketing são estratégias indispensáveis para quem deseja aumentar as vendas e fidelizar os clientes.

Vendedores autônomos de roupas ou acessórios, popularmente chamados de sacoleiros, conhecem bem os requisitos para conquistar a clientela: bons preços, atendimento personalizado, produtos diferenciados e boa rede de contatos. Esses critérios são fundamentais para quem se dedica às vendas do tipo porta a porta. Mas quem deseja aperfeiçoamento precisa ficar atento às demandas do mercado, aproveitando as potencialidades que podem resultar na melhoria das vendas e na fidelização dos clientes.

Confira a seguir dicas para tornar-se ainda mais competitivo.

Planejamento

Uma estratégia fundamental para o sucesso de qualquer negócio é o planejamento. Esse momento não pode ser negligenciado pelos vendedores autônomos. O planejamento deve levar em conta o perfil dos produtos e as características de compra do público-alvo, além de traçar metas para atrair novos clientes e expandir os negócios. Planejar não significa necessariamente elaborar planilhas complexas ou produzir um extenso relatório. A simples organização das estratégias e a descrição dos objetivos e do perfil do negócio são pontos de partida para estruturar um plano inicial. Se o planejamento for parte da rotina, a tomada de decisões e a expansão dos negócios tornam-se mais fáceis. Um bom exercício para começar é estabelecer horários de trabalho, uma planilha com os clientes a serem visitados e outra com o controle das peças.

Identidade

Assim como a loja física, o vendedor autônomo precisa criar uma identidade, que deve nortear todas as etapas e materiais envolvidos no ato da venda, desde os cartões de visita até a padronização do mostruário e das embalagens. Uma dica é elaborar embalagem personalizada para presente, com o nome da marca e o contato. Além de agradar o cliente, ainda ajuda a divulgar o seu serviço.

Atendimento

Atender bem é obrigatório em qualquer negócio, mas na venda direta esse é um quesito crucial. Pontualidade, profissionalismo e o cuidado com a aparência são critérios que devem ser respeitados por um profissional autônomo de vendas. Um bom atendimento é fundamental para a fidelização da clientela, portanto, quesitos como simpatia, comunicação fácil, oferecer informações detalhadas sobre os produtos e conhecimento das tendências de moda também são imprescindíveis.



Estratégias

Investir no marketing pessoal é indispensável para um profissional autônomo, principalmente para estabelecer e expandir a rede de contatos, ampliando as possibilidades de vendas. Se bem exploradas, redes sociais e aplicativos de compartilhamento são ferramentas excelentes para divulgar seu negócio, principalmente pela facilidade de acesso e baixo custo envolvido na divulgação. A imagem nas redes sociais é um fator que não deve ser esquecido. Todo conteúdo deve reforçar a identidade do negócio, com especial atenção para a qualidade das imagens divulgadas e dos textos que serão publicados. Promoções e descontos são atrativos permanentes para quem trabalha no varejo de moda. Uma ação que pode apresentar bons resultados é a organização de bazares, a serem realizados nos finais das temporadas para queimas de estoque. Investir em nichos de mercado pouco explorados, como roupas para bebê, vestuário masculino, peças plus size, moda evangélica, roupas e acessórios para pets, além de aproveitar o mercado crescente de brechós e peças usadas podem ser uma boa opção para quem quer ampliar o público-alvo.

Formalização

Uma ação importante para qualquer profissional é formalizar-se. Além de dar acesso a direitos trabalhistas como auxílio-doença, auxílio-maternidade, aposentadoria, entre outros benefícios, a formalização contribui para o fortalecimento do mercado. Os vendedores autônomos de roupas podem se cadastrar como Microempreendedor Individual (MEI). O processo é gratuito e sem burocracia. Com a contribuição de apenas R\$ 49 mensais, o MEI é enquadrado no Simples Nacional e fica isento de tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Tem despesas apenas com a Previdência Social (INSS) e ICMS ou ISS. O microempreendedor individual é registrado no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ). Isso facilita a abertura de conta bancária, o acesso a empréstimos e a emissão de notas fiscais.

EMPREENDEDORISMO SAUDÁVEL: VEGANISMO CRESCE E MOVIMENTA UM NOVO NICHO DO MERCADO

por Marcelo Ribeiro

Durante o desenvolvimento humano é normal que surjam cada vez mais novos estilos de vida. Existem pessoas que adotaram o fitness, o vegetariano, o natural e muitos outros modos de viver. Entre eles, o veganismo vê aumentar o seu número de adeptos.

Os veganos excluem de sua vida, à medida do possível, todo o tipo de exploração ou crueldade com animais, como na alimentação, vestuário (couro, seda e lã), entretenimento (zoológico, circo com animais, rodeios) etc.

O veganismo é diferente do vegetarianismo, dado que este último restringe apenas a dieta alimentar. O estilo de alimentação vegana elimina todo tipo de carne, frutos do mar, ovos, mariscos, leite e derivados deles. À primeira vista, a exclusão desses alimentos da rotina pode parecer tornar difícil a tarefa de encontrar comidas. No entanto, já existem muitas pessoas dispostas a facilitar essa procura.



Em Valença, em diversos estabelecimentos é possível encontrar as barras de cereais veganas Naturalmente Saudável, feitas pela empreendedora Rafaela Joplin. Há quatro anos ela começou a produzir alimentos veganos a partir da sua dificuldade de encontrá-los e do alto custo. Ela produz também bolos, bifes defumados, tofu, pastas e manteiga.

No preparo dos produtos, o principal diferencial é a substituição dos alimentos, garantindo uma variedade de nutrientes. Nos produtos o açúcar é trocado por frutas secas, a farinha de trigo é substituída pela aveia, o óleo é extraído das frutas e dos leites de castanhas que estarão na receita e o ovo é substituído por chia e linhaça. Além, é claro, de uma pitada de amor pela produção.

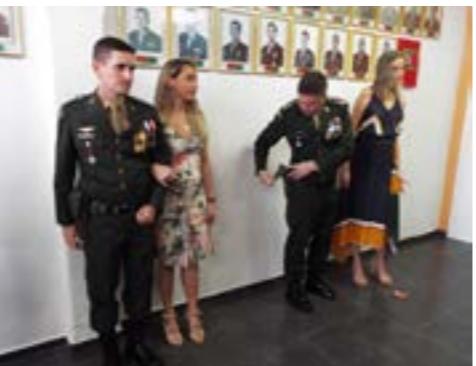
O estilo de vida vegano tem como base o respeito e amor pela vida. Somos o que comemos, então sempre foco muito isso na preparação nos meus produtos. Faço com amor sabendo que esse amor também irá nutrir – disse Rafaela.



A empreendedora Rafaela Joplin

ACIVA PRESTA HOMENAGEM AO MAJOR RAFAEL BARBOSA

A ACIVA homenageou no dia 18 de janeiro o Major Rafael Ferreira Barbosa, que esteve no comando do 1º Esquadrão de Cavalaria Leve “Tenente Amaro” durante os anos de 2017 e 2018. Na ocasião, o Presidente da ACIA entrega uma placa ao Major Rafael em agradecimento à parceria e à dedicação para a ACIVA nestes dois anos em que esteve em Valença. Major Rafael passou o comando do esquadrão para o Tenente Coronel Ângelo Moreira Carnaval.



Além da presença da ACIVA, representada pelo seu Presidente, Sebastião Vieira e esposa Vânia, também estiveram presentes na solenidade várias autoridades civis e militares, bem como representantes do poder público, empresários e comunidade em geral.

A presença da ACIVA em tão importante solenidade do Esquadrão “Tenente Amaro”, reafirma a solidez da parceria de ambas as instituições, que visam o bem comum de toda a nossa comunidade e acreditam ser este o caminho para o progresso do nosso município.



A ACIVA manifesta seu irrestrito agradecimento ao Major Rafael Ferreira Barbosa por todo o apoio e parceria dispensados nestes dois anos, e torna público todo seu apreço e admiração, desejando sucesso em sua nova missão. Temos certeza que irá cumprir-la com a competência que lhe é peculiar.

O exemplo deixado pelo Major Rafael nos motiva a continuar construindo uma Valença com mais dignidade, respeito e lealdade ao próximo.
Nossos sinceros cumprimentos!

SAIBA MAIS SOBRE O MEIO ELETRÔNICO DE PAGAMENTO

Facilite a vida do seu cliente e amplie as opções de pagamento

Além de cartões de crédito e débito, você também pode permitir que a clientela pague por meio de dispositivos móveis ou oferecer boleto bancário.

CARTÕES E BOLETOS

É importante estar preparado para atender a todos os tipos de clientes. Tanto aquele que pagará à vista como o outro que fará o pagamento em cartão. Ou, ainda, aquele que vai utilizar seu smartphone ou tablet para finalizar a compra.

Ao disponibilizar várias opções de pagamento ao consumidor, o empreendedor abre um canal para fidelizá-lo e atrair a clientela.

CARTÕES DE DÉBITO E CRÉDITO

O pagamento com cartões de crédito é a modalidade mais popular entre os consumidores brasileiros, principalmente por duas grandes vantagens: praticidade e prazo de pagamento.

As operações nesse caso movimentam volume maior de dinheiro, impactando nas vendas da empresa.

Com o uso de cartões de débito, o pagamento também é feito à vista. Nesse caso, ele é um meio seguro porque dispensa o porte de dinheiro em espécie.

O empresário terá como benefícios a garantia de recebimento do valor pelo preço total do serviço ou produto, a redução da inadimplência e a agilidade nas transações.

A venda por cartões de crédito e débito exigem infraestrutura dos estabelecimentos comerciais, que devem ter equipamentos fixos ou móveis, integrados aos terminais de emissão de notas fiscais, facilitando os procedimentos de fluxo de caixa.

O empresário deve conhecer a diferença entre os tipos de cartões de crédito e débito, as taxas cobradas pelas administradoras, os custos das operações e o impacto disso na rentabilidade do negócio, principalmente quando possibilitar o parcelamento das compras.

Há alguns anos, o mercado nessa área era dominado por grandes operadoras e bandeiras de cartões de crédito. O estímulo ao consumo abriu o mercado, quebrando a exclusividade, e ampliou a concorrência. Isso possibilitou o surgimento de bandeiras nacionais e regionais, além dos cartões de supermercados.



PAGAMENTO MÓVEL

Os serviços de pagamento por dispositivos móveis, como celulares e smartphones, são tendência no mercado e mais um reflexo da expansão do universo online.

Especialmente para o Microempreendedor Individual (MEI), maior beneficiário dessa tecnologia, há a possibilidade de acoplar um pequeno dispositivo ao próprio telefone, que funcionará como uma maquininha de crédito ou débito.

Nesse caso, há empresas brasileiras que fornecem esse tipo dispositivo que pode ser utilizado pelos microempreendedores.

Essas empresas podem cobrar pelo dispositivo, além da taxa por transação.



MUSEU VICENTE CELESTINO E GILDA ABREU

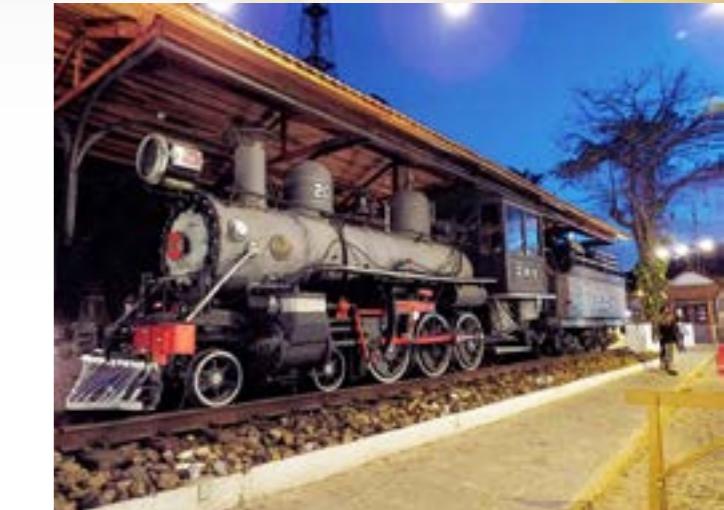
por Victor S. Gomez

Em Valença, sul do Estado do Rio de Janeiro, mais precisamente em um pequeno distrito desse município, o tempo parece ter parado. Formado por mais ou menos umas seis ruas, o distrito de Conservatória, conhecido também como Cidade da Seresta, nos traz lembranças que fazem com que muitas vezes pensemos te-las vivido. A velha Maria Fumaça, a 206, há algum tempo parada na pequena estação, afeta nossa imaginação, tanto que, quando fechamos os olhos podemos dar assas a nossa imaginação e nos transportarmos para um tempo onde tudo era mais tranquilo e feliz.

*O trem chegou na estação,
Demorou mas chegou.
Agora não tem mais ninguém aguardando sua chegada,
mas quem nos garante que isso é verdade.
As imagens de quem passou por ele,
continuam aqui,
presas na luz,
guadadas no tempo das boas lembranças.*

Conservatória, o som ecoa entre seus casarios. O vento leva a música que rodopia entre telhados, nas frestas das janelas, pelos ouvidos alheios, eternizando o amor nos corações de quem ouve. Então, passando por Conservatória, não deixe de visitar o Museu Vicente Celestino, obra mantida pelo abnegado voluntário, Wolney Porto.

O Museu Vicente Celestino fica situado no centro da cidade de Conservatória, distrito de Valença, RJ, na rua Pedro Gomes, nº 50. Inaugurado no dia 13 de março de 1999, em parceria com a Prefeitura de Valença e a Secretaria de Turismo e Cultura, o museu Vicente Celestino conta com um vasto material pessoal de Vicente Celestino e sua esposa Gilda de Abreu. Conta também com a discografia do artista, figurino de filmes e roupas de casamento. Há também uma Galeria dos Imortais, com acervo de outros artistas, e uma sala de pesquisa da MPB, com mais de 2000 fotos, títulos, recortes de jornais e revistas.



O amor perdido cantado com dor, sentimento que brota em todos que amam cegamente, inspira e transforma essa imensa dor em belas canções. Com certeza o tempo passou por aqui, mas de certo nunca conseguirá tirar de nós o melhor do nosso passado.



A Diva, Gilda Abreu, cantou e nos deixou mais que uma canção, deixou um passado de beleza, luz e muita musica, para que possamos sempre nos lembrar dos melhores momentos de nossas vidas.



Religiosidade, crença, arte, lembranças, juntas, fazendo nos acreditar em uma força superior, que nos faz amar cada vez mais nossos semelhantes e tudo o que é belo.



As luzes do palco se apagaram, mas a memória continua acessa. É tudo lembrança, guardada com todo cuidado, para que jamais seja esquecida.

STARTUP WEEKEND CHEGAA A VALENÇA

Evento de incentivo aos empreendedores será realizado pela primeira vez na cidade

O Startup Weekend Sul Fluminense realizará sua primeira edição em Valença. O evento, que teve 130 edições no Brasil em 2018, acontecerá nos dias 24, 25 e 26 de maio, na Fundação Dom André Arcoverde, organizado pela Comunidade de Inovação do Sul Fluminense Rio Sul Valley. Serão, ao todo, 54 horas de ideias, conhecimento, desenvolvimento de projetos, trocas de experiência e muito mais. A ACIVA será uma das instituições apoiadoras do evento.

Com o termo empreendedorismo entrando cada vez mais em evidência, as startups também estão crescendo e o termo ingressando no vocabulário dos empreendedores. Se você ainda não sabe o que é uma startup, a gente explica. Startup é, basicamente, uma empresa recém-criada, com potencial de crescimento exponencial, que solucione algum problema e que envolva alguma tecnologia, seja ela digital ou não.

No Startup Weekend os empreendedores vão experimentar os altos e baixos, a diversão e pressão que compõem a vida em uma startup. Enquanto eles aprendem a criar uma empresa real, vão encontrar os melhores mentores, investidores, cofundadores e parceiros que estão prontos para ajudá-los.



Os participantes têm o auxílio dos líderes da Rio Sul Valley. Estes, por sua vez, contam com o apoio do programa de startups Techstars, que ajuda a acelerar o ritmo da inovação, fortalece a jornada dos empreendedores, fornece suporte às comunidades de startups e contribui para o crescimento do ecossistema empreendedor em todo o mundo.

O Startup Weekend já passou por 99 cidades do Brasil, totalizando aproximadamente de 12 mil participantes. A Região Sul Fluminense recebeu quatro edições que, juntas, impactaram cerca de 300 pessoas e mais de 30 projetos foram criados e tiveram seguimento.

- Nossa intenção em trazer esse evento pra Valença é mais do que desenvolver startups aqui ou desenvolver algum startup que vá render milhões. É desenvolver uma iniciativa empreendedora das pessoas, empoderar as pessoas e mostrar que elas podem tirar as ideias do papel de uma forma fácil. É mostrar que todo mundo tem a capacidade de desenvolver, de fazer as coisas, de ter uma boa equipe, solucionando uma dor que seja realmente uma dor. – declarou Luiza Luth, uma das organizadoras e líderes da Rio Sul Valley. Para maiores informações e inscrições, os interessados podem acessar o site www.startupweekend.org.

CURSO DE LIBRAS

Inscrições Abertas 1º Módulo

O CURSO TERÁ INÍCIO COM TURMA DE NO MÍNIMO 15 ALUNOS.

Ainda dá tempo! Inscreva-se



TODAS AS SEXTAS
Início em: FEVEREIRO
Local: ACIVA das 19h às 20h30
Rua Silva Jardim, 02 - 4º andar – Valença - RJ
Valor: R\$ 80,00 mensais

Duração: 02 anos
(40 horas cada módulo - total de 4 módulos)

Informações: ACIVA Tel: 2453-4727
AAPCD cursodelibras@live.com

ÉPOCA DE ALTAS TEMPERATURAS PODEM CAUSAR INSOLAÇÃO

A insolação é uma condição séria provocada pelo excesso de exposição ao sol e ao calor intenso. Ela acontece quando a temperatura corporal ultrapassa os 40°C, fazendo com que o mecanismo de transpiração falhe e o corpo não consiga se resfriar.

O quadro de insolação merece especial atenção porque com o aumento rápido da temperatura corporal, a pessoa acaba perdendo muita água, sais e nutrientes importantes para manutenção do equilíbrio do organismo.

O QUE CAUSA A INSOLAÇÃO?

A insolação é causada basicamente por situações de exposição prolongada ao sol e ao calor. Normalmente acontece em ambientes muito quentes ou em situações que provoquem aumento rápido da temperatura corporal, como, por exemplo:

- Passar muito tempo exposto ao sol sem protetor solar (na praia, no clube, na piscina etc).
- Praticar atividades extenuantes, ou seja, que causam esgotamento, enfraquecimento físico.
- Usar excesso de roupas, especialmente no calor.
- Ficar sem se hidratar por muito tempo.

QUAIS SÃO AS POSSÍVEIS COMPLICAÇÕES DA INSOLAÇÃO?

A insolação, em casos mais graves ou quando não tratada adequadamente imediatamente, pode provocar diversas complicações em órgãos vitais, como o cérebro, inclusive coma e morte.

Uma das principais características é a desidratação, que deve ser revertida o mais rápido possível. Sem tratamento imediato, as chances de óbito são altas ou as pessoas ficam com sequelas irreversíveis. Além disso, os rins podem ficar comprometidos.

COMO TRATAR A INSOLAÇÃO?

O tratamento da insolação consiste em reduzir a temperatura corporal da pessoa e hidratar bastante o organismo. Para isso, os profissionais de saúde podem oferecer água e manter a pessoa em um lugar fresco, com sombra e ventilação, ajudando na recuperação. Dependendo do caso, pode ser necessária hidratação venosa.

É recomendado, também, retirar o máximo de roupas possíveis, deixando a pessoa apenas com peças leves, para que o corpo consiga reagir. Dependendo do caso, o médico pode fazer compressas de água fria e colocar panos molhados para ajudar a baixar a temperatura corporal.



COMO PREVENIR A INSOLAÇÃO?

- É possível prevenir a insolação adotando medidas bem simples. São posturas de auto cuidado e bom senso.
- Evitar permanecer sob o sol entre as 10 e as 16 horas. Além de insolação, a grande exposição ao sol, com frequência, pode provocar, também, câncer de pele.
- Use roupas leves, de cores claras e que não fiquem apertadas ao corpo.
- Use protetor solar com FPS 30 ou mais e evite queimaduras na pele.
- Beba muitos líquidos, para evitar a desidratação. Prefira água, água de coco e sucos de frutas naturais. Tenha muito cuidado com as bebidas alcoólicas, que em excesso causam desidratação.
- Ao se exercitar no verão, beba muitos líquidos duas horas antes da atividade, durante e depois.
- Cuidado com os momentos mais quentes do dia (das 11h às 15h), bebendo bastante água e tentando permanecer na sombra.
- Evite ficar muito tempo no carro em dias de muito sol, já que o risco nestas situações é maior.
- Consuma alimentos leves, como frutas e verduras.



SAIBA COMO FUNCIONA COMÉRCIO DE PEIXES NO BRASIL

Para sucesso do negócio, é fundamental que empreendedores e potenciais empresários conheçam cadeia de distribuição e comercialização no mercado pesqueiro.

No Brasil, a atividade pesqueira é um negócio que oportuniza o crescimento do país com inclusão social e geração de emprego e renda. Para a Organização Mundial da Saúde (OMS), o pescado é a proteína animal mais saudável e consumida no mundo. As vendas nacionais no setor podem ser classificadas como diretas ou indiretas. A distribuição pode acontecer de diferentes formas. Para ficar por dentro do assunto, entenda o que caracteriza cada uma dessas modalidades e o funcionamento de suas etapas.

VENDAS DIRETAS

Uma venda é classificada como direta quando o produtor vende o pescado diretamente ao consumidor final ou a um cliente corporativo que pode ter o produto como fonte de renda a partir de um pesque-pague, por exemplo, ou que processa, industrializa e faz a revenda. Ou, ainda assim, que utiliza o pescado como ingrediente para refeições que fornece.

Quando a venda é realizada pelos próprios pescadores, seja nos portos, diretamente na praia ou às margens de rios e lagoas, a atividade é considerada informal.

No caso dos aquicultores, a venda pode ocorrer diretamente na propriedade onde cria o pescado. As vendas também podem acontecer em feiras com base na cadeia produtiva integrada.

Os principais compradores da venda direta realizada entre pescadores/produtores e clientes (pessoas jurídicas) são frigoríficos, pesque-pague, bares e restaurantes, comércio local e empresas de catering (dedicadas a fornecer comida preparada).



VENDAS INDIRETAS

As vendas indiretas acontecem por meio de atacado ou varejo. Há, ainda, os atravessadores, a quem se atribuem reflexos negativos da cadeia de pescados pela exploração dos produtores, o armazenamento e o transporte inadequado do produto, a informalidade e o impacto do preço para o consumidor final.

Os principais canais de vendas indiretas são chamados de off-trade e on-trade. O canal on-trade apresenta o produto para ser adquirido e consumido no mesmo local (bares, restaurantes e quiosques de praia, por exemplo). Já o canal off-trade oferece a aquisição do produto no local, mas o consumo acontece fora (como em supermercados, feiras e peixarias).

Como a aquisição de volume é maior e os compradores têm poder de barganha na venda por atacado, os preços são menores que os praticados junto ao consumidor final. A Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp) é o principal centro atacadista do Brasil e concentra o maior entreposto de pescados da América Latina, que atende não só os paulistanos, mas também a diversas cidades do interior e outros estados.

No varejo, os supermercados estão se consolidando como pontos de venda e comercialização. As redes têm apostado na venda de peixes como um diferencial que aumenta o faturamento e traz resultados satisfatórios.

DISTRIBUIÇÃO E IMPACTO

A forma como funciona o canal de distribuição é o que determina o preço final para o consumidor. A cadeia de intermediação é muito longa, e o governo avalia que isso pode ser o principal fator limitante do consumo de peixes e frutos do mar em geral.

O desperdício, a má conservação e a falta de infraestrutura do setor pesqueiro também interferem negativamente no preço praticado ao consumidor.

ARTISTA VALENCIANO PARTICIPA DE CIRCUITO INTERCONTINENTAL DE ARTE

O artista valenciano Wesley Monteiro acaba de fechar novo contrato com a AVA Galleria, de Helsinki – Finlândia, para expor suas obras em um circuito intercontinental. O circuito tem início em Osaka, no Japão, segue para Nova Iorque (EUA), depois Paris (França), Berlim (Alemanha) e finalizando na sede da galeria, em Helsinki (Finlândia). Este circuito é composto por artistas brasileiros já consagrados e também os que estão se destacando atualmente no cenário artístico brasileiro.

Wesley também é dos artistas da 4ª edição internacional da Bela Bienal, que este ano conta com artistas da Itália, Holanda, Alemanha, França, Suíça, Suécia, Finlândia e Argentina. Segundo os organizadores, a BELA Bienal pretende ir além do objetivo de reunir artistas da Europa e da América Latina, colocando duas culturas diferentes em um mesmo espaço. O projeto pretende revelar na obra de cada artista, a interferência do meio em que vivem e trabalham, indo além da capacidade criativa individual. Em sua 4ª edição, a mostra estará na capital do Rio de Janeiro, ao lado do centro histórico, em um local vivo em cultura e história do Brasil. A exposição será no charmoso prédio histórico do Centro Cultural dos Correios.



Desejamos sucesso ao nosso artista que representará nossa cidade em um evento de grande importância no cenário artístico-cultural internacional. Wesley, parabéns por mais essa conquista!

CESVA
FAA
CENTRO EDUCACIONAL
DE APRENDIZAGEM AVANÇADA

Vestibular 2019.1

AGENDADO

GRADUAÇÃO
PRESENCIAL & A DISTÂNCIA

PROVAS TODAS AS QUARTAS
A PARTIR DE 21 DE NOVEMBRO

NÃO PERCA TEMPO!
AGENDE A SUA!
VESTIBULAR. FAA. EDU. BR

CONVÊNIOS

EDUCAÇÃO

FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DOM ANDRÉ ARCOVERDE | Tel: 2453-0700

Descontos de 30% nas mensalidades dos cursos de Administração, Direito, Enfermagem, Odontologia, Recursos Humanos e Veterinária e 50% no curso de Pedagogia bem como nas mensalidades do Colégio São José Valenciano de Aplicação para associados, funcionários e dependentes.

COLÉGIO LÍDER | Tel: 2453-2278

Desconto de 30% para associados

DAMÁSIO EDUCACIONAL

Desconto de até 30% para associados | Tel: 2452-2222

LABORATÓRIOS

LAB CLIN

Tel: 2453 6458

LAPAV - LABORATÓRIO PATOLOGIA CLÍNICA VALENÇA

Tel: 2453 4801

ALVIN LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS

Tel: 2458-4587

SAÚDE

CONSULTÓRIO INTEGRADO | Tel: 2453 1366

Ginecologia e Obstetrícia: Dr. Afonso G. Muzitano

Ortopedia e Traumatologia: Dr. Paulo Jannuzzi

Fisioterapeuta: Amarilio Sérgio de Azevedo Machado

Clínica Médica/ Geriatria/ Nefrologia: Dr. Ricardo Rocco

Dermatologia : Dr. Samuel de Souza Costa

OUTRAS ESPECIALIDADES:

Cardiologista: Dr. Vitor F. M. Torres

Tel: 2453-4314

Nutricionista: Drª Daniella Maria Pentagna Guarini
Tel: 2453 3128 - 988160477

ATELÉ DO CORPO Fisioterapia, Pilates e RPG

Desconto de 5% | Tel: 2453-6326

CIRURGIÃ DENTISTA

Monica Alves de Almeida
Rua Cel. João Rufino, 11/404 - Tel: 98110-0178

MEGA IMAGEM | Tel: 2452 1979

Desconto 15%

ORTOPEDISTA

Dr. Orotavo Lopes Da Silva | Tel: 2452-6216

OFTALMOLOGISTA

Dr. Carlos Alberto Amorim | Tel: 2453-4945

PSICÓLOGA E PSICOPEDAGOGA

Soraia Lameira

Av. Nilo Peçanha, 360 / 03 - Centro

Whatsapp: 99201-6192

ORTOVALE - CLÍNICA DE ORTOPEDIA TRAUMATOLOGIA E

FIOSITERAPIA | Tel: 2453 4191

Dr. João Miragaya.

Fisioterapia e Radiografia (Extremidades)

HOME ANGELS Desconto de 10%

(acima de 150 h/mês) | Tel: (24) 2438-3177

ORTOPEDIA E TRAUMATOLOGIA

Cirurgia do joelho

Dr. Gustavo Lopes | Tel: 2452-6216

CONSULTÓRIO DE FISIOTERAPIA E MASSOTERAPIA

Dr. Antonio Gomes | Tel 2453-2649

CEVO CLÍNICA DENTÁRIA | Tel: 2453-4689 | 2452-3901

15% de desconto no valor total do tratamento
e orçamento gratuito

ULTRA-MED | Tel: 2453 4878

Exames densitometria óssea (desc 23%)
e Mamografia Digital (desc 25%).

Rua Dom Andre Arcoverde, 209 - Valença-RJ

GAIA FARMÁCIA DE MANIPULAÇÃO | Tel: 2453 8740

Desconto 10%

MILIARTES ARTES DIGITAIS | Tel: 2453 3123

Desconto: 15%

FERNANDA SANTIAGO XAVIER

Especialista em Direito Ambiental | Tel: 2455-4795 / 98119-2418

ESCOLA DE DANÇA VIVARTE | Tel: 2453-3332

Desconto de 10%

EX | CAPITAL | Casa de Análises

Desconto de 25% | Tel: 2438-3177

ESTACIONAMENTO ACIVA

Exclusivo para associados, 30 min/dia, não cumulativo e sujeito a disponibilidade de vaga. Cadastrar veículo na ACIVA e retirar vale.

CLUBE DOS COROADOS | Tel (24) 2453-4551

Desconto de 15% na mensalidade | Isenção da jóia

SERVÍCOS

ERMIDA & MARTINS ADVOGADOS ASSOCIADOS

Tel: 2452 4042

Consultoria jurídica verbal nas áreas Cível: Contratos, responsabilidade civil, obrigações, atos jurídicos, sucessões e imobiliário), tributário, relações de consumo e administrativo.

MEDICINA DO TRABALHO | Tel: 2453 4727 (ACIVA)

Médico do trabalho: Dr. Paulo Cesar Ielpo Jannuzzi

Atendimento aos associados com preço diferenciado

ASO: Atestado de Saúde Ocupacional

Associados: R\$ 30,00 | Não-associados: R\$ 48,00

PCMSO: Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional

(exceto risco 3 e 4, e indústrias) controle absenteísmo (falta ao serviço): depende de contrato PPRA: Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (a consultar)

AUDIOMETRIA OCUPACIONAL | Tel: 2453 6160

Dra. Viviane Dias: realização de exame complementar de audiometria para funcionários de empresa que possuem ruído como risco ocupacional

CONSULTA ON-LINE | Tel.: 2453 4727(ACIVA)

Consulta ao banco de dados do SPC Brasil e Serasa (cheques, pendência financeira,

cheques sem fundos, Concentre, Serasa Empresa)

Consulte tabela e contrato.

ECT-CORREIOS | Tel: 2453 4727 (ACIVA)

Postagem de sedex, PAC, Impressos (a faturar)

ALUGUEL AUDITÓRIO | Tel.: 2453 4727(ACIVA)

TV LCD, DVD, retroprojetor e ar condicionado para reuniões,

cursos ou palestras | Aluguel Data Show | t.: 2453 4727 (aciva)

Fax | t.: 2453 4727 (aciva)

ULTRA-MED | Tel: 2453 4878

Exames radiológicos (Raio X - PA) para Medicina do Trabalho: R\$ 36,85
Depende da autorização na secretaria da ACIVA



ACIVA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE VALENÇA - RJ

SEJA UM CONVENIADO, OFEREÇA DESCONTO E GANHE MAIS CLIENTES

Fique sócio da aciva e aproveite as vantagens e descontos no comércio de valença.