

Aniversário Agência gurupiense homenageou cliente mais antigo

Banco da Amazônia comemora 68 anos de existência

Gilberto Correia
Especial para A Notícia

Em comemoração aos 68 anos de existência do Banco da Amazônia, a agência de Gurupi promoveu um culto ecumênico e um café da manhã aos servidores, colaboradores e clientes da instituição bancária.

A mestre de cerimônia, a servidora Nívia Cruz, lembrou na abertura, a finalidade e missão do Banco da Amazônia desde a sua fundação, se tornando o maior banco da região amazônica.

Em seu breve discurso, a gerente geral da agência de Gurupi, Dalva Fernandes Pereira, reforçou a história da instituição, que está diretamente relacionada com o desenvolvimento econômico e ambiental da região nas últimas seis décadas.

Representando a Igreja Católica, compareceu o padre Osman de Castro, que abençoou as instalações e as pessoas presentes. Já a pastora Silém Borges, da Igreja Batista Independente Sião, orou por todos os presentes e falou sobre o Renovo, usando como exemplo, a história da águia, que para se renovar, se isola no alto da montanha e começa a tirar as coisas velhas do corpo, a começar pelas penas.

Entre as autoridades presentes, o prefeito de Gurupi, Alexandre Abdalla e o presidente da Câmara de Gurupi, o vereador Jonas Barros. No seu pronunciamento, o prefeito Abdalla lembrou da importância do banco para o desenvolvimento



Foto: Diádo Frasca

Funcionários da agência de Gurupi e o prefeito Alexandre Abdalla

de Gurupi e da região, dos 40 anos de implantação da agência na cidade. "Na condição de prefeito, só tenho a agradecer a cada um de vocês, funcionários e colaboradores que auxiliam com o seu trabalho diário com o crescimento pujante da nossa cidade. Estarei aqui em 2011 e 2012 na condição de prefeito nas comemorações dos próximos aniversários, mas depois que deixar o cargo de prefeito, quero ser convidado pela agência na condição de acionista e cliente do banco", finalizou o prefeito.

Uma homenagem especial foi feita ao casal Ceciliano da Silva Guimarães e Elza Aires Guimarães, que estava presente. Ceciliano da Silva é o cliente ainda vivo mais antigo da agência. A conta foi aberta em 1970 e segundo o próprio cliente, ele foi o primeiro a abrir conta, logo após a instalação do banco

em Gurupi.

Histórico

Criado há 68 anos atrás, o Banco da Amazônia é a principal instituição financeira da região amazônica e tem contribuído significativamente para a promoção do desenvolvimento socioeconômico e ambiental da Amazônia.

Nos anos 40, a instituição nasce em plena 2ª Guerra Mundial com o objetivo de financiar a produção de borracha destinada aos países aliados. Naquele momento, os japoneses dominavam as principais fontes produtoras, situadas na Ásia, e a Amazônia era o único lugar do Mundo Livre em condições de oferecer a goma elástica.

A partir do Acordo de Washington firmado entre Brasil e Estados Unidos, o Decreto-Lei nº 4.451, de 9 de julho de 1942, cria o Banco de Crédito da

Borracha, com participação acionária dos dois países e o desafio de revigorar os seringais nativos da região, cuja economia estava estagnada nos 30 anos posteriores ao fim da Era da Borracha.

A partir de 1966, assume o papel de agente financeiro da política do Governo Federal para o desenvolvimento da Amazônia Legal, já com o nome de Banco da Amazônia, tornando-se depositário dos recursos provenientes dos incentivos fiscais.

Em 1970, passa a ser uma sociedade de capital aberto, tendo o Tesouro Nacional 51% das ações e o público 49%. Em 1974, é alçado a agente financeiro do Fundo de Desenvolvimento da Amazônia (Sudam), atuando na expansão da fronteira agrícola e no avanço da industrialização regional.

Como gestor do Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO), criado em 1989, possibilita ao mini, micro e pequenos produtores e empresários da região o acesso a uma fonte permanente e estável de financiamentos de longo prazo, com encargos diferenciados, resultando no crescimento de trabalho e da geração de renda.

Concessão de Crédito

A sua mais nova contribuição para a região Amazônica é a participação no Plano Safra das Águas e no Programa de Revitalização da Frota Pesqueira Ambiental (Revitaliza), em parceria com o Ministério das Águas e Aquicultura (MPA). O lançamento foi feito no último dia 28 de junho e visa financiar e modernizar a atividade pesqueira artesanal (de pequeno porte), com recursos do Pronaf Mais Alimentos.

Atualmente a região é responsável por mais de 74% de todo o crédito de fomento praticado na Região Norte, onde cerca de 96% dos seus municípios receberam financiamento do Banco da Amazônia. Somente no ano passado, 94% dos financiamentos atenderam a projetos localizados nos municípios carentes (30% baixa renda; 29% estagnados de média renda; 36% dinâmicos de menor renda e 6% alta renda), atendendo a Política Nacional de Desenvolvimento Regional. (Com informações da Assessoria de Imprensa do Banco da Amazônia).

Carreira & Negócios

André Vinicius é consultor, professor e palestrante nas áreas de vendas, atendimento, liderança, marketing empresarial e digital, tecnologia, carreira e motivação. Envie críticas, dúvidas, sugestões e solicitações através do e-mail: andre@andrevinicius.com Para conhecer um pouco mais sobre André Vinicius acesse o site www.andrevinicius.com

André Vinicius
andre@andrevinicius.com



Atendimento: Qual é o nome do seu cliente? - Chamar o cliente pelo nome é o primeiro passo para que ele simpatize com você. Ao pronunciar o nome do cliente, estará dizendo a ele: "Você é importante". O excepcional atendimento começa quando você mostra ao cliente que ele é muito mais do que um número no faturamento.

Marketing: Publicidade morta - Muita gente anuncia e não obtém retorno porque esquece de despertar a ação no cliente. Inserir uma publicidade apenas com os dados e a logomarca da sua empresa serve para reforçar a marca na mente do consumidor, mas não incrementa significativamente as vendas. Se você deseja que o cliente venha até sua empresa, então dê motivos a ele incentivando a ação através de promoções e benefícios.

Vendas: As três perguntas - O cliente quando vai ao encontro do produto possui três perguntas em seu subconsciente que precisam ser respondidas. São elas: "O que é o produto? Em que ele me beneficia?

Como eu utilizo?". Se estas perguntas forem respondidas você estará muito perto de fechar a venda.

Liderança: Lidere pelo exemplo Quem lidera pelo exemplo não deixa margem para dúvidas. Se você deseja que seus colaboradores cheguem cedo na empresa, ajudem na arrumação, utilizem o uniforme, atendam com boa vontade o cliente, experimente fazer o mesmo. Dê o exemplo e terá o respeito de todos.

Carreira: Made in China - Se você acha que aprender Inglês e Espanhol é o suficiente para dar um salto na carreira, então pode se preparar porque há excelentes oportunidades para quem sabe Mandarim. Tudo isso, porque grande parte das importações do Brasil vem da China, que hoje é uma das economias que mais cresce no mundo.

Literatura: Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes - O livro, considerado um dos mais influentes do século XX no mundo dos negócios, está completando 15

milhões de exemplares em todo o mundo e ocupou as listas de mais vendidos durante oito anos consecutivos. Esta nova edição especial de aniversário traz prefácio assinado pelo autor sobre a importância dos 7 Hábitos na atualidade e respostas às perguntas mais comuns de seus leitores. Autor: Covey, Stephen R. Editora: Best Seller Ltda.

Dicionário: Turnover - Turnover ou rotatividade no contexto de Recursos Humanos refere-se a relação de admissões e demissões ou a taxa de substituição de trabalhadores antigos por novos de uma organização.

Humor: Chegando atrasado - O sujeito chega quinze minutos atrasado a uma conferência e, ao entrar, o porteiro o alerta: - Por favor, não faça barulho! - O quê? Já tem gente dormindo?

Frase: Obstáculos - "Obstáculos são aquelas coisas assustadoras que você vê quando desvia o olhar de sua meta". (Autor Desconhecido)

ESTADO DO TOCANTINS
PODER JUDICIÁRIO
COMARCA DE GURUPI - 3ª VARA CÍVEL
Av. Rio Grande do Norte, s/n, entre 3 e 4, centro, 77410-080, Fone - 3612-7118, Gurupi-TO

EDITAL DE INTIMAÇÃO
COM PRAZO DE 20(VINTE) DIAS.

O Doutor **Edimar de Paula**, Juiz de Direito da 3ª Vara Cível da Comarca de Gurupi - TO, na forma da lei etc.....

FAZ SABER a todos quantos do presente Edital virem ou dele conhecimento tiverem, que por este Juízo e Cartório da 3ª Vara Cível, se processam os termos da Ação de Execução, autos nº 404/09, onde é exequente, **INCOREL**, e executado **L.C.M Engenharia Ltda**, e em atendimento ao que dos autos consta, fica(m) o(s) **LUZIA HELENA DIAS COELHO**, brasileira, inventariante do espólio de Luiz Carlos Coelho dos Santos, que era sócio majoritário da empresa LCM - Engenharia Ltda, estando em lugar incerto e não sabido, **INTIMADO(S)** da penhora realizado no rosto dos autos de inventário sendo: Lote nº 17, da quadra 01, situado na rua VS-02, do loteamento Vale do Sol, com área de 360 m2, registrado sob o nºR-3/14.271, livro 2-CC, fls. 191, em 23.06.95, bem como para no prazo de 10 (dez) dias, se manifestar. **DESPACHO:** "Intime a inventariante por edital, prazo 20 (vinte) dias. Gurupi, 20/11/09. Edimar de Paula, Juiz de Direito." DADO E PASSADO nesta cidade e Comarca de Gurupi - TO, aos 25 de junho de 2010. Eu  **Edimar de Paula**
Juiz de Direito

CERTIDÃO:
Certifico haver afixado cópia do presente edital no placar do Fórum Local. Data supra.
Porteiro dos auditórios