



Natal planejado é mais feliz

Três meses antes, é hora de cuidar dos estoques e planejar ações pontuais para o Natal, a mais importante festa do varejo. A consultora Fernanda Camargo Antonio, do Sebrae Campinas, listou dez dicas importantes para o comerciante varejista melhorar suas vendas nesse final de 2013. **pág. 04 e 05**



SINDICATO

Mais benefícios com novos parceiros de automação comercial e de turismo.



CONEXÃO EMPRESARIAL

Grupo de RH discute empresa familiar e realiza ciclo sobre outros temas.



GESTÃO

Em novembro, curso esclarece dúvidas sobre eSocial, obrigatório em 2014.



CAUSO

Varejista de brinquedos conta o 'causo' do pai que reclamou do autorama.

Retenção de talentos na pauta do Ciclo de palestras de RH

Iniciado em 3 de setembro, o Ciclo de Palestras em Recursos Humanos voltado para o varejo aborda no dia 2 de outubro, às 8h30, 'Estratégias para aquisição e retenção de profissionais', com a psicóloga especializada em Gestão de Pessoas Ana Maria de Freitas. "Vivemos uma era complexa no que tange a identificação, atração e retenção de talentos, que passaram a ser estratégias essenciais", diz Ana Maria. O Ciclo se encerra no dia 15 de outubro com a palestra "Avaliação de Desempenho". **pág. 06**



Reta final. Já é Natal no varejo

O Dia das Crianças ainda nem chegou e nós do varejo já estamos de olho no Natal. Pode parecer muito cedo para o consumidor, mas a antecedência é muito natural entre nós. Afinal, o Natal é nossa data mais importante. Nossos estoques devem ser comprados antes que sumam dos fornecedores ou que os preços fiquem muito elevados. A diferença de hoje em relação a anos anteriores é que, antes, deixávamos para colocar na vitrine em data próxima do Natal. Agora, não podemos mais esperar. Quanto mais tempo em exposição, mais chances de venda. Portanto, já é Natal no varejo!

Nessa reta final do ano, aproveite as dicas do Sebrae para o Natal que publicamos nessa edição. E, enquanto planeja suas vendas, lembre-se das novas leis. Em outubro, encerra nosso prazo para implantar a desoneração da folha de pagamento – mais uma lei que nos enfiaram goela abaixo sem nos dar a oportunidade de escolha. A partir de meados de 2014, quem não fornecer a nota fiscal com o imposto discriminado – que já é obrigatória – estará sujeito a multa. Apesar de ser muito bom que o cliente veja onde vai a maior parte do dinheiro que ele paga, mais uma vez somos nós que devemos nos adaptar (e pagar por isso).

Portanto, o trabalho nos chama, mais que nunca., e para isso precisamos da colaboração de nossos funcionários. O Grupo de RH no Varejo que formamos no Sindivarejista tem conquistado resultados excelentes. Aproveite essa oportunidade. Temos realizado outras atividades gratuitas do Conexão Empresarial Sindivarejista, que completou um ano em setembro. É nisso que devemos investir, na capacitação da empresa.

Como em todos os anos, estamos agora no período de negociação da Convenção Coletiva, lutando para reduzir o alto Custo Brasil. Pensamos na empresa e no empresário. Por falar em empresário, você, varejista, também merece um descanso. Aproveite nossa nova parceria com uma

agência de turismo e planeje suas férias em família. O setor precisa de você forte e saudável, dentro e fora do estabelecimento comercial. Vamos para a reta final de 2013.



Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de
Campinas e Região

NOTINHAS

Sindivarejista promove palestra sobre impressão do imposto na nota

Cerca de 40 pessoas participaram da palestra do consultor tributário Marcelo Silva, da Compacta Soluções, sobre “Imposto na Nota Fiscal”, em setembro. Promovido pelo Sindivarejista em parceria com a Mervale Automação Comercial, o encontro aconteceu no Espaço Conexão Empresarial Sindivarejista, no Centro de Campinas. Marcelo apresentou o tema e falou sobre a lei de discriminação de imposto na nota fiscal que já está em vigor e que, a partir do próximo ano, será fiscalizada e passível de autuação. Ele afirmou que é preciso ficar atento e procurar fontes corretas e autorizadas para fazer os procedimentos de cálculos dos percentuais. “A lei foi criada para informar ao consumidor o quanto ele está pagando pelo produto que está comprando. O valor do produto e o imposto embutido. A lei é para todos os estabelecimentos que fazem a venda final ao consumidor, independentemente de seu regime tributário.”

Outubro é o último mês para a desoneração



No dia 19 de julho, foi publicada a Lei nº 12.844 que estabelece a desoneração da folha de pagamento para o varejo. O prazo para alterar o regime de tributação termina em outubro. As empresas que ainda recolhem

pelo sistema antigo (folha de salários) devem fazer agora a troca da base de cálculo. O Sindivarejista defendeu o direito de opção do empresário no lugar da obrigatoriedade, mas o governo vetou essa possibilidade. A desoneração da folha salarial começou a ser adotada pelo governo federal em agosto de 2011. Hoje, ela abrange 52 setores.



SINDI VAREJISTA
de Campinas e Região

Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 • Campinas - SP
Tel/Fax (19) 3775-5560
www.sindivarejistacampinas.org.br

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Adriana Menezes • MTB 20.337
Reportagens: Luciana Félix • MTB 51.251
Fotos: Adriano Rosa / Rogério Capela / Prefeitura de Campinas / APAS/ sxc.hu
Ilustrações: Roni • Editoração: Communitas Comunicação
Tiragem: 19.500 exemplares

Representados devem decidir em assembleia a Convenção Coletiva

As negociações da Convenção Coletiva de Trabalho 2013/2014 continuam nas 13 cidades de abrangência do Sindivarejista de Campinas e Região. A proposta de reajuste de 7% sobre os salários dos comerciários de Campinas, apresentada pela categoria empresarial, foi rejeitada pelo Sindicato dos Empregados do Comércio de Campinas.

Na última assembleia realizada na sede do Sindivarejista, em setembro, com empresários do comércio varejista e com os advogados do sindicato, a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, disse que a situação econômica não permite índices maiores. "Está difícil equilibrar as contas do varejo", afirmou Sanae.

A presidente solicita maior participação dos empresários varejistas nas assembleias, que são comunicadas por e-mail ma-

rketing e pelo próprio site do Sindivarejista. Podem participar dessas reuniões a categoria econômica representada, associados ou não, das cidades de Artur Nogueira, Campinas, Cosmópolis, Holambra, Hortolândia, Itatiba, Indaiatuba, Monte Mor, Paulínia, Rio das Pedras, Sumaré, Valinhos e Vinhedo. Quando a assembleia é referente somente a uma dessas cidades, a convocação será dirigida.



Participação do empresário é fundamental

Novas parcerias oferecem mais benefícios

O Sindivarejista fechou, no início do segundo semestre, duas importantes parcerias que irão beneficiar seus representados em todas as cidades de abrangência do sindicato. A primeira parceria do Sindivarejista foi feita com a Mervale Automação Comercial, empresa que oferece soluções avançadas em Automação Comercial, para pequenas, médias e grandes empresas.

O comerciante varejista associado ao sindicato tem desconto na aquisição de serviços do sistema Tef Caapta Cartões que agrupa em apenas um pin pad (maquininha de cobrança de cartões) as bandeiras da Cielo e Redecard. Com isso, o comerciante não precisa mais pagar aluguéis diferentes para as bandeiras, mas apenas uma mensalidade com preço diferenciado para a empresa. Ou seja, gera um custo a menos para o empresário varejista.

A segunda parceria foi fechada com a agência de viagens Santorini Turismo especializada em pacotes de viagens nacionais e internacionais. A empresa que fica em Campinas também é espe-



Samantha Zani, Santorini Turismo: preços especiais

cializada em cruzeiros para diversos pontos do país e do exterior.

Com a parceria, representados do Sindivarejista têm, semanalmente, promoções e descontos especiais em pacotes de turismo para diversos destinos e com pagamento facilitado. "Temos ótimos destinos a preços especiais para os comerciantes ligados ao sindicato", afirmou a proprietária da agência, Samantha Zani.

Samantha destacou a importância de comerciantes fazerem viagens a países como EUA, por exemplo, onde podem passear e conhecer de perto o varejo fora do Brasil. "Além de ser uma viagem cultural e de diversão, é um grande centro de compras. Já levei muitos comerciantes que ficaram surpresos com o que viram e tiveram ideias para aplicar em seus negócios, em suas cidades", afirmou.

Para mais informações sobre as duas parcerias, entre em contato com o Sindivarejista pelo telefone (19) 3775-5560.

Sindivarejista promove treinamento de eSocial em novembro

O Sindivarejista promove no dia 5 de novembro um treinamento especial sobre eSocial. A partir do próximo ano, as empresas varejistas de todo país terão que fornecer informações trabalhistas de forma eletrônica ao governo (leia mais sobre eSocial na página 7). Para ajudar os empresários a se prepararem para essa mudança, o sindicato preparou um curso rápido, de um dia, que acontecerá em novembro.

O curso acontece no dia 5 de novembro, terça-feira, das 8h às 12h e das 13h às 17h, ministrado pelo advogado e consultor previdenciário e trabalhista da Ford Motor Company Do Brasil Erlando Rogerio Consorte. Para fazer sua inscrição entre em contato com o Sindivarejista pelo telefone (19) 3775-5560.



Então é natal!

Preparar-se com antecedência e planejamento para a data mais importante do varejo é garantia de melhores resultados nas vendas

Desde o dia 1º de setembro, a Merci presentes, em Campinas, no Cambuí, está com sua vitrine de Natal montada. Dentro da loja os produtos de Natal já estavam à venda desde agosto. A antecipação pode até parecer exagerada para o consumidor, mas para o empresário do varejo esse é o momento certo de se organizar para a data mais importante do ano. Três meses antes, ou mais, é hora de cuidar dos estoques e planejar algumas ações pontuais que podem contribuir para as vendas.

As projeções nacionais de crescimento no Natal de 2013 são de 4,5%, quase metade dos 8,1% de 2012, segundo a Confederação Nacional de Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). A vendedora July Oliveira, da Merci, diz que a decoração de Natal da loja estimula os clientes a anteciparem suas compras de presentes. Ou seja, quem chega primeiro vende mais.

Essa pode ser a primeira dica: estimular o cliente antes de todos pode atrair o consumidor. Os clientes da Merci que já estão acostumados a comprar antes de todo mundo dizem que gostam de evitar o tumulto de fim de ano. Mas July conta que há também aqueles que criticam essa iniciativa.



Merci Presentes: decoração antecipada estimula clientes às compras de Natal

prazo certo", fala a empresária com experiência de quem já passou apuros em natalis anteriores.

Por falta de experiência, Cleonice fez as compras somente em outubro, há dois anos. "A essa altura, o varejista já não consegue muitos produtos", explica. No ano seguinte, em 2012, ela conseguiu comprar com um pouco mais de antecedência. Mas somente agora fez as compras do jeito que queria.

O Natal é a sua melhor data de vendas. Ela comercializa cerca de 45% acima do volume de um mês comum. Ao mesmo tempo que aprendeu a lição sobre a antecedência para a compra do estoque de Natal, Cleonice também percebeu que o seu cliente deixa as compras para a última hora. O importante é estar preparado para oferecer o que ele procura, afirma Cleonice.



Cleonice: comprar estoque quatro meses antes do Natal lhe garantiu preço melhor

A varejista Cleonice Ferreira de Souza, proprietária da NG Modas, localizada no Jardim Aeroporto, em Campinas, comprou no início de setembro o seu estoque de fim de ano. "Se deixar muito em cima da hora, alguns fornecedores atrasam e não entregam no



DEZ DICAS DO SEBRAE PARA O SEU PLANEJAMENTO

"A primeira coisa que nós falamos para o pequeno varejista é que ele precisa se planejar para o Natal", afirma Taís Fernanda Camargo Antonio, consultora do Sebrae Campinas, que listou dez dicas importantes para o comerciante varejista melhorar suas vendas no fim do ano. "O resultado é sempre melhor quando você se planeja e se prepara", garante a consultora do varejo.



- ✔ **1. COMPARE:** Avalie o que aconteceu no ano anterior.
- ✔ **2. PESQUISE:** Responda a você mesmo às seguintes perguntas:
 - sobrou ou faltou produto?
 - o tamanho da equipe foi bom? Teve gente demais ou de menos?
 - foi fácil ou difícil fazer contratação?
- ✔ **3. PENSE NA SOLUÇÃO:** Baseado nas respostas acima, defina com antecedência as providências a serem tomadas.
- ✔ **4. FAÇA O PLANEJAMENTO:** Pense, por exemplo, na alteração do horário de atendimento de fim de ano:
 - sua iluminação está adequada para o período noturno? A vitrine está pronta para ficar acesa à noite?
 - você tem segurança adequada?
 - sua equipe está pronta para uma escala de horário? Pense no horário em que seu funcionário deverá almoçar e jantar, para garantir o atendimento nesses momentos de intenso movimento.
- ✔ **5. ANTECIPE-SE AOS PROBLEMAS:** O estoque deve ser calculado de maneira que não falte mercadoria. Pesquisa recente mostra que o primeiro item que mais irrita o cliente é chegar à loja atraído pela propaganda e não encontrar o produto, o famoso "Tinha, mas acabou".
- ✔ **6. GARANTA BOM ATENDIMENTO** - outra coisa que aparece em pesquisa como motivo de irritação é ficar na fila do caixa por muito tempo.
 - seu caixa é rápido?
 - vai precisar de mais de uma máquina de cartão? Lembre-se de pedir a máquina com antecedência, pois em dezembro pode não haver mais disponibilidade no mercado.
- ✔ **7. PROMOVA SEU ESTABELECIMENTO:** "O Natal é uma data especial. Não precisa dar desconto. Você deve promover o próprio estabelecimento, com brindes especiais para quem levar um cliente, desfiles, chás, sorteios e tudo que deixe a loja em evidência", afirma a consultora Taís Fernanda Camargo Antonio.
- ✔ **8. SEJA CRIATIVO:** Ter foco na data é importante, investindo na decoração especial de Natal, por exemplo, mas a criatividade é o diferencial. Evite fazer de qualquer maneira, para não cair no "mais do mesmo".
- ✔ **9. OBSERVE O ENTORNO:** Divulgar eventos na região onde você está pode contribuir para maior movimento. No Centro, por exemplo, há apresentação de corais na Catedral ou eventos similares.
- ✔ **10. PREPARE SUA EQUIPE.**



O desafio de manter uma empresa familiar

Tema será debatido no dia 9 de outubro pelo Grupo de Estudos de RH no Varejo



Carlos Perches: maioria das empresas do varejo é familiar

Abrir um comércio com a família é uma prática comum no Brasil. Mas administrar uma empresa e as relações familiares paralelamente não é uma missão muito simples. O psicólogo organizacional e especialista em Recursos Humanos Carlos Perches afirma que saber equilibrar as duas relações – profissional e familiar – é um dos principais desafios a serem superados na gestão e organização dessas empresas.

Também é muito comum o pai forçar o filho a trabalhar junto com ele. Mesmo sem qualquer identificação com a atuação da empresa, a pessoa acaba sendo obrigada. “Não é aconselhável. É melhor preservar a família, evitando desgastes desnecessários que acabam influenciando no trabalho.” O psicólogo também lembrou do choque de gerações. “O pai ou o avô trabalham há décadas do mesmo jeito e vem o filho querendo implantar sistemas novos e modernos que eles acabam não entendendo nada. É bem complicada essa situação. Mas isso deve ser feito com muito diálogo para evitar desgastes.”

Para ele, a melhor solução para uma empresa familiar é a comunicação. “Quando tudo se encaixa, se torna um sucesso, as pessoas trabalham em busca de algo em comum. Fazer isso com a família é o melhor presente que existe. Problemas e conflitos irão existir, mas o diálogo é a solução.”

Grupo de RH

No próximo dia 9 de outubro o assunto “Empresa Familiar” será o tema do Grupo de Estudos de RH no Varejo do Sindivarejista em parceria com ABRH-SP (Associação Brasileira de Recursos Humanos) Regional Campinas. “Percebemos que a maioria das empresas do varejo é familiar. O desafio é como fazer para profissionalizar quando o funcionário é seu filho, irmão, pai ou mãe. Todos têm dificuldades para lidar com essa estrutura. Este será um grande debate e criaremos ferramentas de RH para lidar com essa característica”, afirmou uma das mediadoras do grupo Noemi Fernanda Alves Gaya.

Ciclo de palestras foca nas relações

Para auxiliar no relacionamento entre empregador e colaborador do comércio varejista, o Sindivarejista e a Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) Regional Campinas criaram um Ciclo de Palestras em Recursos Humanos voltado para o Varejo. Os debates começaram em setembro, no Espaço Conexão Empresarial Sindivarejista, e já reuniu cerca de 50 comerciantes em apenas dois encontros. As palestras são gratuitas.

O próximo debate acontece no dia 2 de outubro, às 8h30, com a psicóloga especializada em Gestão de Pessoas Ana Maria de Freitas. O tema será ‘Estratégias para aquisição e retenção de profissionais’. “Vivemos uma era complexa no que tange a identificação, atração e retenção de talentos, que passaram a ser estratégias essenciais”, diz Ana Maria.

O Ciclo se encerra no dia 15 de outubro com a palestra “Avaliação de Desempenho”. A inauguração dos debates em RH aconteceu no dia 3/09 com a coordenadora do Grupo de Estudos de Recrutamento e Seleção da ABRH e diretora do IPA Gestão em Recursos Humanos, Carmen Vera Rodrigues de Souza. “É muito importante apresentar dicas para empresários do varejo, um setor onde há bastante rotatividade”, afirmou.

O segundo debate ocorreu no dia 17/09 com o psicólogo organizacional e coordenador do Grupo de Estudos em Remuneração da ABRH Campinas, Carlos Perches. “Encontros assim são muito valiosos para entendermos as demandas de cada setor.

O Ciclo acontece no Sindivarejista (Rua General Osório, 883 - 5º andar, Centro). Inscrições pelo telefone (19) 3775-5560 e pelo site www.sindivarejistacampinas.org.br

Começa em janeiro cadastramento do eSocial

Varejo deve adotar SPED em 2014, que vai uniformizar e facilitar cerco da fiscalização

A partir de janeiro, as empresas varejistas de todo país deverão fornecer as informações trabalhistas de forma eletrônica ao governo. O novo modelo, chamado de Sistema Público de Escrituração Digital (SPED) Social (eSocial), será o canal entre contribuintes e os órgãos governamentais.

Tudo o que se refere a eventos trabalhistas como admissões, demissões, folhas de pagamentos, ações judiciais trabalhistas, retenções de contribuição previdenciária, entre outros, que antes eram declarados por meio de obrigações isoladas de diferentes órgãos participantes (Secretaria da Receita Federal, Ministério da Previdência Social, Ministério do Trabalho e Emprego, Instituto Nacional do Seguro Social, Tribunal Superior do Trabalho, Tribunais Regionais do Trabalho, Conselho Curador do FGTS e Caixa Econômica Federal), agora passa a ser unificado.

A nova obrigação será exigida para empresas de todos os portes, inclusive para empregadores das modalidades

domésticas e microempreendedores individuais (MEI). No novo formato ele abrangerá todos os vínculos: regidos pela CLT em caráter efetivo ou temporário, estagiários, menores aprendizes, trabalhadores cooperados, autônomos e domésticos.

O anúncio oficial sobre quando a medida entrará em vigor ainda não foi feito. Mais informações podem ser encontradas no site <http://www1.receita.fazenda.gov.br>. Empresas tributadas pelo Lucro Real devem efetuar o cadastramento em janeiro de 2014 e entregar a folha de pagamento, através do eSocial, em março de 2014.

O Sindivarejista promove no dia 5 de novembro um treinamento especial sobre eSocial.

O curso acontece no dia 5 de novembro, terça-feira, das 8h às 12h e das 13h às 17h, ministrado pelo advogado e consultor previdenciário e trabalhista da Ford Motor Company Do Brasil Eraldo Rogerio Consorte. Para fazer sua inscrição entre em contato com o Sindivarejista pelo telefone (19) 3775-5560.



Cadastro Positivo pode ajudar varejista e cliente

Entrou em vigor no mês de agosto o Cadastro Positivo de bons pagadores. Por meio dele, consumidores que pagam suas contas em dia poderão pedir sua inclusão em um banco de dados nacional que ficará disponível para consulta do mercado. Com o nome incluído, o consumidor terá mais chances de negociar menores taxas e prazos mais longos quando for pedir empréstimo em uma instituição financeira ou fazer o financiamento de um bem, por exemplo.

Para o comércio, o programa deve alavancar as vendas já que por meio de uma avaliação de crédito mais rápida, segura e eficaz, reduzirá a inadimplência, o risco das operações de crédito e, conseqüentemente, as taxas de juros poderão ser melhores. “Ainda é cedo para saber se vai dar certo, mas se for para ajudar a dar certeza do pagamento, com certeza vai ser bom”, afirmou a comerciante Maria Eduarda Silva.

A inclusão do nome é opcional. Os consumidores que queiram fazer parte do Cadastro Positivo deverão preencher um formulário e encaminhar à empresa que tem o banco de dados de forma física ou eletrônica. O documento dará

autorização para o compartilhamento das informações para as instituições financeiras que comprovem que estão acessando para uma análise de risco de crédito ao consumidor.



Lúcia Helena Magalhães, diretora do Procon

A diretora do Procon de Campinas, Lúcia Helena Magalhães, faz ressalvas quanto ao novo programa. Para ela não há garantias de que os juros irão baixar e poderão beneficiar os interessados. “Além disso, o que podemos levantar é que a pessoa que tem seu nome negativado por um erro ou engano será prejudicado, porque estará inscrito nos órgãos de proteção ao crédito, como Serasa, SPC etc.”, disse.

Consulte o site <http://www.cadastropositivoserasa.com.br>.

Operação Verão começa agora

Se você já começa a ficar angustiado porque o Verão se aproxima e ainda não sobrou tempo (nem dinheiro) para ir à academia, comece a fazer atividades regulares e sem custo que você vai comemorar bons resultados em três meses. A fisioterapeuta Samira de Oliveira Faria afirma que é possível estabelecer uma rotina simples, de meia hora diária. No entanto, para exercícios mais complexos, ela recomenda um acompanhamento profissional.

“Até fazer abdominal sozinho não é aconselhável, porque você pode ter dor nas costas, é melhor evitar”, adverte Samira, que é professora de Pilates. Para cada dia da semana, ela indica um exercício diferente.

“É bom revezar os exercícios aeróbicos com os isométricos”, explica Samira. Entre os aeróbicos, ela indica pular corda, andar de

bicicleta, fazer caminhada, subir e descer escadas. Já os isométricos indicados pela fisioterapeuta são sentar e levantar do sofá e girar o tronco sem mover o quadril.

O treino semanal pode ser distribuído da seguinte maneira:

Domingo: andar de bicicleta;

Segunda-feira: sentar e levantar do sofá (fazer quatro séries de dez. Fortalece bumbum e pernas);

Terça-feira: subir e descer escada no trabalho ou em casa (não recomendável para quem tem dores nos joelhos e quadris);

Quarta-feira: ficar de pé, parado, e

girar o tronco para a direita e para a esquerda, sem mover o quadril (bom para a cintura);

Quinta-feira: fazer caminhada ou correr;

Sexta-feira: pular corda;

Sábado: pode repetir qualquer uma das atividades anteriores ou praticar mais de uma no mesmo dia.

CONTANDO UM CAUSO

Autorama da discórdia



Rogério Camilote: paciência com o cliente teimoso

O empresário varejista Rogério Camilote, de 43 anos, possui duas lojas de brinquedos bem conhecidas em Indaiatuba. Ao longo dos 22 anos da Briquedolândia, ele acumulou muitas histórias engraçadas e até estranhas.

Há algumas décadas, era sonho de todo pai comprar um autorama da Estrela para o filho, mas, segundo ele, quem realmente brincava eram os próprios pais. “Entrou um senhor na loja que aparentava ter 50 anos e escolheu um dos autoramas mais completos, com pista longa, cheio de curvas e muito rápido. Levou como se fosse para o filho, mas com certeza era para ele.”

No dia seguinte o cliente retornou à loja com a cara fechada e

com a caixa do brinquedo debaixo do braço. “Entrou reclamando que o autorama não funcionava e ele queria o dinheiro de volta. Estava muito bravo, não queria saber de conversa.”

Com muita paciência, Rogério quis entender o problema do brinquedo, já que era um dos produtos mais vendidos na loja e nunca havia apresentado problemas. “Ele voltou a reclamar e disse que o carrinho não fazia a curva, que saía da pista.”

Rogério perguntou se ele tirava o dedo do controle durante as curvas. “Ele virou pra mim e disse que sabia como controlar o carrinho, mas por fim revelou que apertava bem forte para o veículo correr ainda mais.”

O varejista explicou que, assim como os carros de verdade, não se deve acelerar o carrinho na curva. “Ele teimava comigo, dizia que sabia mexer no brinquedo. Sugerí que voltasse para casa, montasse o autorama e tentasse não acelerar na curva. Se não desse certo, ele poderia voltar. Mas ele nunca mais voltou”, afirmou.

TIRANDO UMA

TEMAQUELE LANÇAMENTO DA BONECA 'NATALE'?



ZÉ, CORRE NO VIZINHO E PEGA UMA 'NATALE'. AMANHÃ ENCOMENDA AS NOSSAS...

