

Nosso Varejo

SINDIVAREJISTA
de Campinas e Região



CRÉDITO? OLHE PARA O PRÓPRIO NEGÓCIO

Com a redução da taxa básica de juros, a Selic, nos últimos meses multiplicaram-se as ofertas de linhas de crédito para financiamento ou capital de giro para o varejo. Mas antes de apostar numa parceria com o banco, procure olhar para dentro do negócio. Muitas vezes, a solução para gerar os recursos necessários para a empresa pode estar em

pequenos ajustes, como o corte de gastos. Essa edição do Nosso Varejo traz o ponto de vista de especialistas sobre o momento que antecede o ato de obter o crédito. Confira as dicas e perceba como enxergar as várias possibilidades de levantar aquele dinheiro extra sem recorrer às instituições financeiras.

pág. 04 e 05



VAREJO SUSTENTÁVEL

A seção Conexão Social desta edição apresenta uma iniciativa promovida por uma loja de Campinas no sentido de valorizar a saúde do colaborador do varejo. A loja Chico Modas implementou programas de segurança no trabalho exigidos pelo Ministério do Trabalho e obrigatório para toda a cadeia varejista. O pioneirismo já rende bons resultados. Um deles é ficar livre de fiscalizações que podem ocasionar multas de até R\$ 4 mil. Confira.

pág. 06

Destaques da edição



SINDICATO

Programa estimula o comércio e mobiliza varejistas

pág. 03



EMPREENDEDOR

Foco no Atendimento: receita de sucesso para o varejo

pág. 06



COMPORTAMENTO

Dê um tempo para você: e sinta a diferença

pág. 08

VAREJO TECNOLÓGICO E ATENDIMENTO

As tendências globais que se desenharam para o varejo para os próximos anos indicam que o setor fará uso cada vez mais extensivo e integrado de tecnologias. Mas, tão importante quanto adaptar o varejo às ferramentas tecnológicas, é atender bem o cliente. O consumidor gosta e prefere um cuidado especial com suas necessidades do que a frieza da tecnologia. No fundo, o consumidor moderno deseja uma loja que combine a praticidade proporcionada pelas inovações tecnológicas com o atendimento familiar típico do mercadinho de bairro.

Usar sistemas integrados para controlar os estoques, a distribuição, as compras e a alocação de mercadorias não são mais luxo e sim necessidade. Para tanto é necessário capacitação. As tecnologias aplicadas ao varejo trazem benefícios práticos e devem ser utilizadas. Um cadastro eletrônico de clientes é um bom exemplo de como o uso de uma ferramenta tecnológica, aliada ao bom atendimento, pode servir para informar um consumidor sobre determinada oferta.

Implementar sistemas que permitam o pagamento por meio de cartões, a emissão de cupons fiscais eletrônicos ou até o uso de câmeras e sensores que possibilitem uma avaliação do fluxo de consumidores no interior da loja para monitoração da aceitação ou não de determinados produtos, representam boas práticas do uso de novas tecnologias aplicadas ao dia-a-dia do varejo. Se bem utilizadas, essas ferramentas vão garantir fôlego para a difícil tarefa de enfrentar a concorrência.

Sendo assim, faça da capacitação uma constante busca, modernize seu negócio e mantenha o prazer das vendas. Tratar bem o cliente e ganhar a sua confiança é meio caminho andado rumo ao sucesso dos negócios.



Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

“O segredo é não correr atrás das borboletas. É cuidar do jardim para que elas venham até você.”

Mário Quintana



Notinhas



INAUGURAÇÃO DA NOVA SEDE

O Sindivarejista Campinas e Região inaugurou sua nova unidade localizada na rua General Osório, 883, 4º andar, centro de Campinas. O local conta com salas de atendimento ao empresário varejista, assessoria jurídica e de comunicação e cursos. Venha nos visitar!

CONVENÇÃO COLETIVA SE APROXIMA

A proximidade da data base da categoria do varejo marcada para o mês de setembro, já mobiliza a classe empresarial para o início das rodadas de negociações para o fechamento da Convenção Coletiva de Trabalho de 2009. Na última convenção, a grande conquista foi a possibilidade de abertura nos feriados por meio da obtenção do Certificado de Regularidade Sindical.



FINANCIAMENTO PARA CLIENTES



A **Fecomércio** fechou uma parceria com a **TIVVO** que oferece soluções de crédito da Caixa Econômica Federal possibilitando que os consumidores do pequeno varejo tenham acesso a financiamentos mais fáceis e rápidos, sem burocracias durante a compra, a exemplo do que já acontece nas grandes redes varejistas. Conheça os produtos e serviços em www.tivvo.com.br. As empresas interessadas nos serviços devem ligar para (11) 7871-3641 ou encaminhar e-mail para o endereço lsnovais@fecomercio.com.br.

SINDIVAREJISTA CAPACITA FUNCIONÁRIOS



Para melhorar ainda mais o contato profissional entre a entidade e os seus representados, o sindicato promove mensalmente atividades de capacitação para seus colaboradores. Oficinas sobre enquadramento sindical, normas sindicais, práticas de atendimento, saúde e ética estão entre os assuntos abordados. Utilize a sua entidade e confira a excelência do nosso atendimento.



SINDIVAREJISTA
de Campinas e Região

Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 Campinas - SP
Tel./Fax (19) 3232-4574

www.sindivarejistacampinas.org.br

Nosso Varejo

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Rodrigo Rossi • MTB 31-526
Design Gráfico: Communitas Comunicação • Tiragem: 25.000 exemplares

VAREJO TEM PREJUÍZO POR RECOLHER PARA SINDICATO ERRADO

O Sindivarejista vem registrando uma série de reclamações e dúvidas de comerciantes varejistas que se sentem desorientados em relação ao correto enquadramento sindical.

A principal dúvida é sobre o recolhimento das contribuições sindicais. Os empresários questionam a veiculação ou o envio de comunicados, pareceres, correspondências, posicionamentos, doutrinas e orientações para alteração de representação sindical, usados de forma incorreta e que tem induzido os empresários a erros de recolhimento.

O Sindivarejista esclarece que o envio indevido de comunicados, assim como cobranças de contribuições injustificadas, são ações que ferem a legitimidade da representação sindical e podem representar prejuízos e multas aos empresários do varejo.

O órgão que tem competência para julgar a representatividade sindical das entidades é apenas a Justiça do Trabalho. Em recente sentença a 8ª Vara do Trabalho de Campinas confirmou o Sindivarejista como o único e legítimo representante do comércio varejista nas categorias econômicas presentes em sua Carta Sindical (processos 72/2008 e 486/2008 disponíveis no site da entidade).

Assim, o Sindivarejista se coloca a inteira disposição dos empresários do varejo para qualquer esclarecimento sobre a correta representatividade sindical. A intenção da entidade é diminuir o conflito de informações.

Reconhecer a entidade que o representa, faz toda a diferença. Aprenda mais sobre o enquadramento sindical em www.sindivarejistacampinas.org.br

MICRO E PEQUENAS NÃO ESTÃO ISENTAS

Em decisão unânime do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (São Paulo), uma empresa optante pelo Simples foi obrigada a realizar o pagamento das contribuições sindicais. No entendimento da Justiça, mesmo com a lei que criou o Simples Nacional, não é possível afastar o dever do empregador de recolher a contribuição sindical patronal.

VAREJISTA APROVA ASSESSORIA JURÍDICA DO SINDICATO



Gilmar Montoro Dias, proprietário da Nobre Papelaria

Na véspera do feriado de 12 de Outubro de 2008 o comerciante varejista Gilmar Montoro Dias, proprietário da Nobre Papelaria em Campinas, foi surpreendido pelo recebimento de uma notificação da Justiça do Trabalho relacionada a uma Ação Civil Pública que proibia o empresário de abrir seu estabelecimento no feriado sob pena de multa. Sem saber como lidar com a situação, o empresário entrou em contato com o Sindivarejista e teve o caso analisado pela Assessoria Jurídica da entidade. O Sindivarejista propôs um acordo para buscar a solução da ação sem qualquer ônus para o empresário e obteve êxito. Esse é um exemplo das

inúmeras intervenções que a Assessoria Jurídica do Sindicato realiza em defesa da categoria. Para o empresário, o respaldo jurídico do Sindivarejista foi muito eficiente e é recomendado:

"Fui muito bem atendido. O meu problema foi resolvido em questão de dias. Recomendo o trabalho do sindicato que é muito eficiente e está pronto para nos ajudar".

A Assessoria Jurídica do Sindivarejista mantém um plantão diário na sede da entidade. O agendamento de consultas pode ser realizado pelo telefone (19) 3232-4574.

PARCERIA LEVA CONSULTORIA GRATUITA AOS EMPRESÁRIOS

Mais de 200 empresários do varejo distribuídos entre as cidades de Campinas, Holambra, Sumaré e Capivari realizaram, nos últimos meses, a adesão ao Programa de Estímulo ao Comércio Varejista e já estão recebendo consultoria gratuita sobre 'Visual Marketing'. O Programa é realizado pelo Sebrae-SP e Senac, com apoio do Sindivarejista de Campinas e Região e prevê estimular vendas e promover o

desenvolvimento local. Para a presidente do Sindicato, Sanae Murayama Saito, a adesão ao programa permitirá ao empresário atualização em todos os aspectos, desde a melhoria do ponto-de-venda e atendimento até as ferramentas de gestão. Acompanhe a programação no www.sindivarejistacampinas.org.br.

Sinval Dorigon e Sanae Saito: desenvolvimento do varejo



OFERTA DE CRÉDITO PARA VAREJISTA: É BOM AVALIAR DIREITO

Antes de recorrer aos bancos, olhe para dentro da empresa. Redução de gastos, venda de ativos ociosos, queima de estoque, renegociação de prazos e busca por novos fornecedores são alternativas que podem gerar dinheiro em caixa para alavancar as vendas neste final de ano.

Com a queda da taxa básica de juros, a chamada taxa Selic, instituições financeiras públicas e privadas correram para anunciar a redução de suas taxas de juros em linhas de crédito oferecidas para o financiamento de capital de giro e investimentos para as micro e pequenas empresas do varejo. Mas com tanta oferta é bom ficar atento em relação às reais necessidades da obtenção do crédito, pois o barato pode sair caro.

Apesar dos juros básicos terem sido reduzidos, as taxas cobradas nas linhas de financiamento não acompanharam essa redução. O ritmo dos juros na ponta, cobrado do tomador pelo acesso, teve um ajuste muito pequeno. Isso significa que o preço do dinheiro emprestado das instituições financeiras continua caro e pode, dependendo da situação, comprometer financeiramente a pequena ou micro empresa do varejo.

Para se precaver e não se endividar, o comerciante varejista precisa comparar os juros a serem pagos no acesso ao crédito com a rentabilidade da empresa. Considerar outras alternativas de capitalização como refinanciamento de ativos e negociação com fornecedores, também são boas opções, já que podem representar taxas de juros menores do que as praticadas pelas linhas de crédito dos bancos.

Na avaliação do economista da Fecomercio, Fábio Pina, o primeiro passo para o pequeno e micro varejo que deseja obter crédito para seu negócio é avaliar como está a gestão da empresa:

“Olhar para dentro da própria empresa é fundamental. Muitas vezes ajustes internos podem garantir os recursos necessários para a realização do investimento ou obtenção do capital de giro”.

Fábio Lacerda Campos, consultor de atendimento do Sebrae, chama a atenção para a realização de uma revisão da rentabilidade da empresa.

“Com informações detalhadas sobre o andamento dos objetivos traçados pela empresa, será possível identificar ocasiões em que a empresa pode perder dinheiro, podendo solucioná-los e, assim, garantir dinheiro sem recorrer ao crédito. Essa revisão deve ser constante a cada 30 e 60 dias”, disse.

Operacionalizar as ferramentas de gestão da empresa é sempre importante para o bom andamento da rentabilidade financeira da empresa do varejo, principalmente num período que antecede datas importantes como o Dia das Crianças e Natal. Por isso, mãos a obra!

Ajuste-se e boas vendas!

4 dicas para capitalizar a sua empresa sem recorrer ao crédito

1. Corte de gastos – redução do uso de energia e água ou até optar pelo banco de horas ao invés das horas extras – que têm acréscimo mínimo de 50% sobre a hora normal, sem contar FGTS, férias e décimo terceiro – podem reduzir as despesas.



2. Vendas de ativos ociosos – muitas vezes a empresa possui uma máquina, um bem como um automóvel que já não é tão fundamental para o andamento dos negócios. Comercializá-los pode gerar o capital que a empresa precisa.





Reduza com sabedoria

Muitos empreendedores só param de verdade para ver que podiam gastar menos quando a situação aperta. E aí, no desespero, promovem cortes indiscriminados, como o fim do cafezinho ou a demissão da faxineira. Atitudes como essa podem desmotivar os funcionários e não contribuir nada para o caixa da empresa. Quem afirma é o consultor Edison Cunha, da Trevisan Consultoria de São Paulo. Segundo Cunha, a folha de pagamento e a compra de matéria-prima respondem por 80% das despesas de uma empresa. Com base nessa informação, reduzir custos com sabedoria e eficiência é necessário.

Sites gratuitos ajudam o empreendedor



Dica

endeavor.isat.com.br/info.asp?Palestra_ID=345 nesse endereço é possível acompanhar um debate realizado com os palestrantes convidados Fernando Blanco, André Rezende e Marcelo Nakagawa sobre *Como conseguir crédito para o seu negócio*.

ENDEAVOR

COMO CONSEGUIR CRÉDITO – o site oferece boas dicas com vídeos, artigos etc.

Acesse www.endeavor.org.br

PLANO DE NEGÓCIOS – Planejar é a alma do negócio. Ter objetivos definidos e estratégias de ação para todas as situações evita hesitações nas horas mais difíceis. Aprenda um pouco mais sobre planejamento de negócios em:

www.endeavor.org.br/index.asp?conteudo_id=55&num_seq_news=46&num_id_area=5



SEBRAE

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA – O Sebrae conta com um imenso aparato gratuito e mantém um ambiente carregado de cursos disponíveis em seu site.

Acesse educacao.sebrae.com.br

PLANO DE NEGÓCIOS – Aprenda a construir seu Plano de Negócios e analisar sua potencialidade e viabilidade, facilitando sua implantação. O Sebrae oferece gratuitamente o SPPlan, um programa (software) que apoia a elaboração do plano de negócios de sua empresa. Basta acessar: www.sebraesp.com.br/midiateca/multimedia_e_softwares/spplan



FGV Online

Membro do Open Course Ware Consortium, consórcio que oferece conteúdos e materiais didáticos de graça pela internet, disponibiliza quatro cursos: Recursos Humanos, Ética, Diversidade nas Organizações e Ciência e Tecnologia. Para ter acesso aos cursos: www5.fgv.br/fgvonline/CursosGratuitos.aspx

3. Queima de estoques antigos

– avaliar a quantidade de mercadoria em estoque, promover liquidações e promoções, ajudam a conseguir capital rapidamente. Planeje sempre as promoções e liquidações para serem rentáveis.



4. Negociação com fornecedores – rever e buscar melhores condições com fornecedores, além de verificar novas opções de fornecimento, observando se os atuais estão condizentes com a realidade da empresa, é uma tarefa que proporciona equilíbrio das despesas.





VAREJO ADOTA PROGRAMA DE SEGURANÇA NO TRABALHO E VALORIZA COLABORADORES

Conhecer e adotar programas de segurança no trabalho exigidos pelo Ministério do Trabalho é responsabilidade do varejista e, além de valorizar os colaboradores, pode evitar desgastes motivados por eventuais ações judiciais trabalhistas em caso de fiscalização, denúncia ou processos movidos por funcionários.

Uma série de normas criadas pelo Ministério do Trabalho rege condutas para a prevenção de acidentes de trabalho e garantir a boa saúde do colaborador. As normas prevêem 33 adequações (portaria nacional de nº 3214). Para o comércio existem quatro normas: NR-9 ou PPRA (Programa de Prevenção de Riscos Ambientais), NR-7 ou PCMSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional), NR-17 sobre a ergonomia no trabalho e a NR-23 sobre a prevenção de risco de incêndios.

Um bom exemplo de estabelecimento comercial que já realizou as adequações é a **Chico Modas**, loja de artigos de vestuário em Campinas. A empresa recebeu treinamento e está em dia com o programa de segurança no trabalho. *“Por orientação do nosso advogado fizemos todos os ajustes. Capacitamos nossos colaboradores e passamos a realizar periodicamente os exames médicos necessários.*

Tudo como prevê a legislação”, disse Carlos Corrêa, proprietário da empresa.

Segundo Paulo Rogério, consultor da Roperbrás, as normas precisam ser seguidas por todas as empresas, independente do segmento e número de funcionários, sob pena de multas que variam de R\$ 800 a R\$ 4 mil.

Para uma empresa se adequar a uma das normas é necessário submeter seus colaboradores a um treinamento e ajustar o ambiente de trabalho. Para facilitar o contato entre o comércio varejista e os programas de segurança no trabalho, o Sindivarejista firmou uma parceria com a empresa de consultoria Roperbrás, especialista em ministrar treinamentos para os programas. O Sindivarejista disponibiliza ainda uma sala para a realização do curso. Mais informações podem ser obtidas pelo site www.roperbras.com.br ou no Sindivarejista - (19) 3232-4574.



Colaboradora da Chico Modas utiliza o corrimão - ajustes no ambiente de trabalho

FECOMÉRCIO PREMIA VAREJO SUSTENTÁVEL

Empresários de todo o Estado concorrem ao 1º Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade que irá apresentar em setembro os primeiros colocados em quatro categorias - micro, pequenas, médias, grandes empresas e entidades que receberão o prêmio de R\$ 15 mil para ser aplicado em programas de sustentabilidade. Os vencedores serão conhecidos dia 15 de setembro. Lançada em setembro de 2008 em comemoração aos 70 anos da Fecomercio, a premiação tem o objetivo de estimular empresas a apresentarem iniciativas sustentáveis, além de possibilitar que essas iniciativas sejam multiplicadas. O prêmio tem como público alvo empresas e entidades de comércio e serviços.



CAMPANHA CONTINUA NO 2º SEMESTRE

Além do prêmio, o Conselho de Estudos Ambientais da Fecomercio promove até novembro uma série de palestras dentro da

Campanha Fecomercio Sustentável. Durante o evento já foram debatidos temas como “Uso Responsável da Água”, “Construções Sustentáveis”, “Resíduos Sólidos – A Situação Brasileira e as Oportunidades” e “Novas Formas de Energia”. No dia 21 de outubro haverá a palestra “Sacolas Plásticas no Varejo e suas Alternativas” e no dia 19 de novembro “Sustentabilidade para as Cidades”. Acompanhem no www.fecomercio.com.br ou www.sindivarejistacampinas.org.br.

SUSTENTABILIDADE NO VAREJO NA FGV

A FGV - Fundação Getúlio Vargas realiza o 7º Seminário de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo no dia 28 de outubro, das 14h às 18h, no Auditório da Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo. O Seminário visa debater conceitos, tendências e práticas no campo do varejo sustentável. Confira a programação e faça sua inscrição pelo www.varejosustentavel.com.br. Informações: (11) 3281-3276 e 3281-3654 ou RSnoVarejo@fgv.br. Inscrições gratuitas e vagas limitadas.

SE ADAPTAR À FISILOGIA DO FUNCIONÁRIO PODE ELEVAR RESULTADOS DA EMPRESA

Apesar de algumas regras estipuladas pelo mercado de trabalho, como o rígido horário comercial, os empreendedores deveriam começar a aceitar que seus funcionários não são fisiologicamente todos iguais. Adaptar-se às necessidades fisiológicas do funcionário pode ser uma boa alternativa para as empresas que buscam melhores resultados profissionais, inclusive com reflexo nos lucros.

“É importante que os empresários entendam que há pessoas



matutinas, ou seja, que podem entrar mais cedo no trabalho, pois não terão problemas para acordar — e funcionar. No entanto, outra parcela é vespertina e terá melhor rendimento a partir do final da manhã para a tarde e à noite”, explica Luis Vicente Franco Oliveira, coordenador do Laboratório do Sono da Universidade Nove de Julho (Uninove), em São Paulo.



GOOGLE PERMITE PESQUISA DE SATISFAÇÃO GRATUITA VIA INTERNET

Se você até hoje achava que o Google servia apenas para fazer buscas na web, está enganado. A ferramenta Google Docs, disponível na página do Google, permite ao empresário, por exemplo, fazer uma pesquisa de satisfação com o seu cliente ou funcionários sem gastar nem um centavo. Você até gostou da ideia, mas deve estar

pensando no tempo que vai gastar tabulando as respostas, não é? Mas o que você vai descobrir ao explorar esse recurso é que a ferramenta Google Docs é tão extraordinária que disponibiliza uma pesquisa detalhada que pode ser acessada somente pelo usuário do sistema, pronta para ser convertida em gráficos e analisada.

BOM ATENDIMENTO FIDELIZA CLIENTE

Qual empreendedor que não gostaria de saber o segredo do sucesso para o seu negócio? A empresária Maria Lúcia Montedore, proprietária da MLP Montedore Materiais Elétricos e Hidráulicos em Campinas, tem sua receita. Para ela, a regra número um é deixar o cliente satisfeito e colher os resultados dessa prática. *“Buscamos cada vez mais uma atendimento melhor. Mesmo que o cliente não compre, ele vai sair da loja com o prazer de ter sido bem atendido e vai voltar”, diz.* O resultado dessa experiência pode ser conferido no desempenho da MLP Montedore, que está prestes a completar 30 anos de atuação no varejo campineiro. Há oito anos, o sucesso nos negócios fez a MLP Montedore sair do aluguel e adquirir um espaço próprio localizado na Rua Dr. Quirino, 843 no centro da cidade. O dinheiro economizado com o aluguel permitiu novos investimentos, sempre visando a excelência no atendimento. Maria Lúcia adaptou todo o interior da loja para deixar o consumidor mais a vontade. O atendimento de balcão, anteriormente utilizado, foi reduzido dando oportunidade para o cliente circular pela loja e ter mais contato com as mercadorias. Os colaboradores também foram treinados para orientarem os clientes sobre os itens mais indicados para determinada demanda.



Maria Lúcia Montedore: alegria em satisfazer o consumidor

“Aqui ninguém empurra mercadoria. Preferimos indicar o produto certo para suprir a necessidade do cliente, em muitas situações o cliente não consegue explicar claramente aquilo que procura”

Para cativar ainda mais o consumidor, a loja apostou também na diversidade da oferta. No registro de estoques foram adicionados diversos outros itens ligados às principais necessidades dos clientes. São miudezas em geral como cimento a granel, varal, ferramentas, cola e outros artigos para quem está com alguma emergência em casa.

PROPORCIONE UM TEMPO PARA VOCÊ E SINTA A DIFERENÇA

A correria desenfreada que nos submetemos, sempre focados nas urgências do dia-a-dia, nos faz esquecer de dedicarmos tempo para a pessoa mais importante de sua nossa vida: **“Nós mesmos!”**

A primeira coisa que deixamos de fazer são as atividades pessoais, como um curso de idiomas, um esporte, um tratamento etc. Focamos em terceiros e esquecemos do “primeiro” na relação do tempo e acabamos em um círculo vicioso que nos deixa ainda mais sem tempo para nada.

Para melhorar essa dinâmica de administração do tempo, coloque em prática algumas dicas e experimentará os resultados que sua aplicação persistente trará:

1. Foque primeiro em você e terá mais tempo - Quanto mais você deixa de lado as suas verdadeiras prioridades, menos energia, concentração, disposição terá para atender todas as suas demandas.

2. Coloque “VOCÊ” na agenda - Na prática, encontre tempo para fazer o que você gosta. Crie sempre algum tipo de compromisso semanal consigo mesmo.



3. Primeiro você, depois os outros - Essa não é uma visão egoísta! Quanto mais focar em você, mais tempo consegue para os outros.

4. Faça uma visualização de você aos 80 anos e pergunte se é o que você queria para o futuro - Eu tive tempo para viver minha vida?

O que eu deixei de fazer? O que eu mudaria? E coloque as respostas em prática hoje, que ainda dá muito tempo de fazer um futuro bem diferente e equilibrado, do que apenas viver correndo o dia todo!

Comece agora



livro

O ESPÍRITO DO LÍDER

Ken O'Donnell, consultor australiano, lança o primeiro livro de uma coleção composta por três títulos. O autor fala sobre três temas essenciais para a evolução de um líder e busca mostrar como qualquer pessoa, enfrentando tempos turbulentos, pode agir de forma mais eficaz e decisiva tendo focos mais claros e acesso a seu próprio potencial: **“Com tantas coisas acontecendo, a boa notícia é que estamos sendo forçados a ser melhores. O grande desafio é sermos melhores como seres humanos”**, explica o autor.



filme

ANTES DE PARTIR

Edward Cole (Jack Nicholson) e Carter Chambers (Morgan Freeman) são dois homens com câncer em estágio terminal, que fogem do hospital e põem os pés na estrada com uma lista de coisas que gostariam de fazer antes de morrer.



LEI ANTIFUMO: MUDANÇA DE ROTINA OU MULTA

A partir do dia 7 de agosto todos os ambientes comerciais do Estado precisam estar adequados à nova rotina proporcionada pela Lei Antifumo. A adequação acontece com a instalação de uma placa proibindo o fumo e a completa descaracterização de ambientes anteriormente usados como fumódromos. Neste aspecto, a retirada de todos os cinzeiros públicos colocados em locais fechados é fundamental. Dentro das empresas é recomendado que os responsáveis criem rotinas específicas entre os seus funcionários fumantes, proibindo a prática do fumo no horário do expediente ou permitindo a saída para locais abertos para a prática do fumo. A Lei é rígida e permite apenas o fumo em locais sem nenhum tipo de cobertura. O não cumprimento acarreta em multa inicial de R\$ 792,50 e pode chegar até a 30 dias de interdição do estabelecimento. A fiscalização pode ocorrer após denúncia ou pelo trabalho da Vigilância Sanitária, que geralmente fiscaliza estabelecimentos comerciais como bares, restaurantes, supermercados, farmácias entre outros. A placa padrão Antifumo de uso obrigatório pode ser obtida no site www.leiantifumo.sp.gov.br. Adeque-se!



Convênios

PARCERIA OFERTA PLANO DE SAÚDE

A cadeia do varejo representado pelo Sindivarejista tem a possibilidade de acessar a prestação de serviço médico-hospitalar em mais de 20 especialidades. Isso é possível a partir do convênio entre a entidade e o plano de saúde do Hospital Samaritano. Os atendimentos podem ser realizados em Paulínia e Campinas. Para o agendamento de consultas ligue (19) 3518-3000.



Mais informações no Sindivarejista de Campinas, no site www.sindivarejistacampinas.org.br ou pelo (19) 3232.4574