

# Nosso Varejo

SINDI VAREJISTA  
de Campinas e Região



## SESC

Você sabe quantos atendimentos dentre shows, cursos e eventos o SESC Campinas promoveu só este ano? Mais de 3 milhões até o final do ano. Por mês são cerca de 60.000 apenas em Campinas, e mais 10.000 em atividades itinerantes da região. O número impressiona, mas se justifica: afinal, a qualidade das atrações culturais que a entidade trouxe para a cidade são mais do que suficientes para explicar todo esse sucesso.

Se você ainda não conhece o trabalho que o SESC Campinas desenvolve, está perdendo ótimas opções de lazer e cultura. São projetos sérios, de excelente nível e voltados a toda a comunidade. E tem muito mais coisa boa chegando em 2008. Não deixe de acompanhar a programação e aproveitar ao máximo tudo de bom que a entidade tem a oferecer.

pág. 05



## NOTA PAULISTA

O governo do Estado de São Paulo instituiu a lei que cria o Programa de Estímulo à Cidadania Fiscal e implantou o projeto da Nota Fiscal Paulista desde o dia 1º de outubro deste ano. Pelo projeto, o governo vai devolver dinheiro para os consumidores. Ele será um incentivo para todos os consumidores que exigirem a nota fiscal em suas compras nos mais diferentes segmentos.

E você? Já está preparado para essa e outras mudanças que estão sendo implantadas? Tem dúvidas sobre como isso tudo vai funcionar? Para saber um pouco mais sobre o assunto, não deixe de conferir a matéria que preparamos nesta edição.

pág. 03

Destaques da edição

### Convenção coletiva

Saiba como estão as negociações

pág. 03



### Vitrinismo

Saiba mais sobre como chamar os clientes para sua loja

pág. 07



### Gerente

Veja aqui as características de um bom profissional

pág. 07

## MUITAS MUDANÇAS

Caro associado,

O Natal está chegando, e com ele, este segundo número do Nosso Varejo. Então, aproveitamos para agradecer a ótima aceitação que o primeiro número da nova publicação e também para desejar a todos um Natal rico em paz, alegria e saúde.

Nesse segundo número, estamos abordando novamente questões importantes para o empresário do setor varejista, a começar pela necessidade da implantação da Nota Fiscal Eletrônica, assunto enfocado juntamente com o projeto da Nota Fiscal Paulista.

Enfocamos também a questão do lazer, através de uma matéria sobre os projetos e realizações do SESC de Campinas, que vem desenvolvendo um trabalho incessante para oferecer alternativas culturais, esportivas e sociais, trabalho este que se reflete nos números de atividades e de pessoas que delas participam, como você poderá ver nesta edição.

Outro assunto de destaque que abordamos é a questão das sacolas feitas com materiais alternativos para substituir as de plástico, uma novidade que vem ganhando força aqui no Brasil e que já movimenta até mesmo a indústria da moda no exterior.

E como o Natal está aí, damos algumas dicas interessantes sobre como melhorar o ambiente de trabalho de seus funcionários - e falamos também sobre como preparar corretamente a vitrine de sua loja.

Uma boa leitura a todos



Sanae Murayama Saito  
Presidente Sindivarejista  
Campinas e Região



“ A vida só se dá para quem se deu. ”

Vinicius de Moraes

### Notinhas



#### BOLDRINI

Que tal fazer uma doação de brinquedos para as crianças do Boldrini? Junte sua família, amigos do trabalho, colegas do futebol e faça a sua parte.

Dê um Natal mais feliz para as crianças com câncer.

Informe-se pelo telefone (19) 3787-5000

#### CURSOS A CAMINHO

A parceria entre o Sindivarejista e o Sindicato dos Contabilistas está rendendo cursos para os comerciantes de Campinas e região. O primeiro, no mês de novembro, é focado em Nota Fiscal Paulista e o Super Sintegra, que estão mexendo com a cabeça dos comerciantes do estado.

E muitos outros cursos vêm por aí! Informe-se no Sindivarejista.



#### DENGUE NÃO!

O Sindivarejista distribuirá no mês de novembro uma cartilha com os cuidados para evitar a dengue. Em formato de bolso, com ilustrações e jogo dos 7 acertos, o material será distribuído em vários pontos da cidade afim de atingir um número máximo de pessoas que frequentam os pontos do comércio de Campinas.



**SINDIVAREJISTA**

de Campinas e Região

Rua General Osório, 939, 5º andar cj. 04

CEP 13010-111 Campinas - SP

Tel./Fax (19) 3232-4574

[www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)

**Nosso Varejo**

Presidente: Sanae Murayama Saito

Jornalista Responsável: Hélio Paschoal • MTB 21.572

Design Gráfico: Communitas Comunicação • Tiragem: 45.000 exemplares

# PORQUE 8 ASSEMBLÉIAS DE NEGOCIAÇÃO?



**E**mbora o sindicato do empregados no comércio já tenha celebrado a convenção com outra entidade do comércio que abrangem atividades não incluídas pela representação do nosso sindicato, isso não quer dizer que os itens firmados em tal convenção também valerão para o setor varejista – até porque entendemos que alguns deles são claramente desfavoráveis aos empresários Varejistas.

**Entre essas exigências, destacamos as seguintes:**

**Jornada de 6 horas aos domingos**, vedada qualquer ampliação neste período e garantido o intervalo para refeição e descanso;

**O que pensa a Assembléia Patronal:** jornada de 6 horas aos domingos não satisfaz o anseio do consumidor.

**Feriados:** proibida a abertura nos feriados de **12 de outubro, 2 de novembro, 25 de dezembro, 1 de janeiro, 6 de abril e 1 de maio**, sob pena do pagamento de multa de R\$ 630,00 para cada funcionário e de R\$ 1.250,00 para o sindicato dos empregados.

**O que pensa a Assembléia Patronal:** a determinação de permanecer fechado nos dias 12 de outubro e 2 de novembro com multas de R\$ 630,00/R\$ 1.250,00, é absolutamente inaceitável, dado que estes feriados já ocorreram.

Concordar com esta cláusula seria concordar em punir o empresário de maneira **RETROATIVA**, dado que nas datas em questão, não havia (como ainda não há) Convenção Coletiva celebrada.

**Obrigação de não funcionamento no dia 31 de dezembro**, sob pena de pagamento de multa de R\$ 950,00 por empregado, mais R\$ 1.250,00 para o sindicato da categoria, exceto hiper e supermercados, desde que concordem em fechar as portas às 15h.

**O que pensa a Assembléia Patronal:** de forma alguma concorda com a não abertura das lojas no dia 31 de dezembro, e menos ainda com a multa de R\$ 950,00/ R\$ 1.250,00 proposta pelo sindicato dos empregados.

Ao contrário, o Sindivarejista entende ser sua obrigação negociar até que se chegue a um acordo que seja realista e que não prejudique nenhuma das partes.

**Participe! novas rodadas de negociação irão acontecer.**

Dúvidas? Procure o Sindivarejista ou [juridico@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:juridico@sindivarejistacampinas.org.br)

## IMPOSTO EM SÃO PAULO

**O** Projeto da Nota Fiscal Paulista – que prevê a devolução de parte do ICMS pago pelos consumidores nas compras feitas em estabelecimentos comerciais do Estado de São Paulo – já está vigorando.

Você sabe o que fazer? Sua empresa já está incluída no sistema (que começou a valer primeiro para restaurantes, atingiu agora padarias e bares e vai continuar sendo ampliado aos poucos, até englobar todos os ramos de comércio no Estado)?

E a questão da emissão da nota? Você sabia que investir no processo de automatização (a chamada nota fiscal eletrônica) pode até representar algum gasto agora, mas vai facilitar muito a vida e até evitar prejuízos depois, já que deixar de emitir a nota fiscal pode acarretar multa de R\$ 1.530,00 por cada uma delas?

Pois são questões muito importantes que você deve avaliar com cuidado. A recomendação do Sindivarejista é a de que todos os seus associados optem por aderir à nota fiscal eletrônica - inclusive as microempresas, que não estão obrigadas a fazê-lo como ocorre com as empresas de maior porte.

Embora as microempresas possam emitir notas fiscais usando talonários de papel, a possibilidade de que ocorra algum erro que possa resultar em multa posterior é muito maior neste caso - mesmo com o auxílio de um contabilista, que se torna indispensável para quem se decidir pelos talonários, enganos podem ocorrer.

É importante ressaltar também que quem optar pela informatização deve estar atento ao programa que irá instalar no computador para gerenciar o processo.

**Lembre-se: optar pelo software errado ou, pior, pirateado, pode representar um gasto menor agora, mas provavelmente significará problemas sérios no futuro.**

Para facilitar ao máximo este processo, o Sindivarejista já tem acordos firmados junto a grandes bancos, de forma a oferecer linhas de créditos específicas para financiar o processo de informatização em condições bem mais vantajosas do que as oferecidas pelo mercado. Assim, o empresário varejista, mesmo o de pequeno porte, poderá aderir ao sistema sem precisar fazer grandes malabarismos em seu orçamento.

Além disso, os associados ao Sindivarejista podem contar com todos os esclarecimentos legais sobre o assunto, gratuitamente, através do nosso Departamento Jurídico.

Finalmente, o Sindivarejista vem mantendo contato permanente com o Sindicato dos Contabilistas, trocando informações e discutindo as melhores alternativas para atender aos empresários do setor varejista com relação à nota fiscal eletrônica.

Faça do seu contador um parceiro. Consulte-o, discuta com ele as suas dúvidas! ■





## ESPORTE, CULTURA E LAZER

Quem se queixa de que não tem boas opções de lazer e cultura em Campinas é porque ainda não conhece o trabalho desenvolvido pela unidade local do SESC.

A entidade, criada e mantida pelos comerciantes, foi criada em 1946, já com a vocação para o bem-estar social, voltada não apenas para o segmento econômico que representa, mas para toda a comunidade.

Hoje, o SESC está presente em todas as capitais do País e em cidades de todos os portes. E em muitas delas, é a única alternativa acessível de serviços de educação, saúde, cultura, lazer e assistência para a população mais carente.

A unidade de Campinas conta com um espaço físico de 10.336,40 metros que abriga um teatro com 163 lugares, piscinas aquecidas e infantil, ginásio com quadra poliesportiva, minicampo com grama sintética, sala aparelhada para ginástica, salas de expressão corporal, internet grátis, biblioteca para consulta e empréstimos, clínica odontológica, salas para cursos, espaço para alimentação e convivência e um teatro de arena com 380 lugares.

Em Campinas, o SESC recebe e atende em média 70 mil pessoas por mês (60 mil da cidade outras 10 mil de 50 municípios vizinhos por meio de ações externas).

Das atividades oferecidas pela unidade, vale destacar o Curumim, projeto de educação complementar voltado para crianças de 7 a 12 anos com atividades esportivas e culturais; a Internet Livre; atividades de artes manuais; peças de teatro e as variadas opções para a terceira idade, que incluem cursos, palestras, dança, ginástica, hidroginástica, tai chi chuan e yoga. Tudo gratuito ou a preços módicos.

Os shows promovidos com nomes da Música Popular Brasileira também se destacam na programação, só esse ano o palco do SESC recebeu Zé Ramalho, Almir Sater, Zeca Baleiro, Arnaldo Antunes e Agnaldo Timóteo.

Além de atividades culturais o SESC também promove encontros de variados grupos e temas, como o Fórum Internacional de Ginástica Geral e eventos

como a 1ª Conferência Regional de Responsabilidade Social no Varejo, realizada em parceria com o Sindivarejista no mês de agosto.

Para a criançada tem uma programação especial que abrange várias linguagens artísticas como oficinas, dança e o Teatro em Cena - todos os sábados às 16h, além da piscina infantil, brincadeiras e esporte com instrutores.

Aos domingos de manhã a arte fica por conta do Viola & Café, músicas e causos acompanhados de um delicioso cafezinho e à tarde no Sombalço, artistas apresentam variados ritmos da cultura brasileira.

A multiplicidade de temas, a qualidade dos eventos e a disposição permanente do SESC tornam a entidade sinônimo de sucesso onde quer que ela exerça o seu papel.



E para falar um pouco mais sobre a entidade, o Nosso Varejo ouviu o gerente da unidade de Campinas, Evandro Marcus Ceneviva, cuja entrevista você confere a seguir.

#### **Nosso Varejo - Resumidamente, qual é a missão do SESC?**

Ceneviva - Nossa missão permanente é inserir e integrar pessoas e grupos de diferentes idades e extratos sociais ao universo cultural em sua forma mais ampla, ou seja, englobando todas as expressões artísticas, sem deixar de lado também a expressão corporal e esportiva, o turismo, a educação ambiental e outras práticas que desenvolvem a cidadania. Em resumo, procuramos desenvolver ações de educação informal, a interação e o contato com expressões e modelos diversos de pensar e sentir.

#### **Nosso Varejo - Essas ações são pontuais, ou vocês usam uma outra estratégia de trabalho?**

Ceneviva - Procuramos não oferecer eventos isolados ou pontuais, mas efetivamente estimular experiências mais duradouras e significativas, especialmente na área de cultura. Para que ocorra a participação e interação efetiva do público, todas as nossas atividades ou apresentações incluem a realização de oficinas, cursos e vivências, que envolvem mais as pessoas. O favorecimento à diversidade cultural é outro valor fundamental para a ação do SESC, pois constitui uma forma de auto-reconhecimento dos indivíduos. A integração de diferenças é considerada fazendo frente à normalização e pasteurização comuns frente ao cotidiano e da globalização. As atividades do SESC têm o compromisso de suscitar em todos o desejo de mudança, o questionamento, a participação e a solidariedade.

**Confira a programação completa do SESC Campinas no site do Sindivarejista**

#### **Nosso Varejo - Quem idealiza os projetos?**

Ceneviva - A própria equipe da unidade, com apoio técnico de gerências especializadas na Administração Central, além de inúmeras parcerias com pessoas, entidades e órgãos públicos da região atendida.

#### **Nosso Varejo - Quais os projetos de maior destaque para 2008?**

Ceneviva - Temos muitas atividades previstas, mas gostaria de destacar entre elas a Exposição Interativa Loucos por Cinema, que mostra parte da história desta arte, inclusive com a reprodução física dos estúdios da antiga Vera Cruz. Também faremos as adaptações em nossos galpões – um para o programa Ginástica Multifuncional, que oferecerá espaço para as práticas físicas com qualidade, e o outro para acomodar uma área de múltiplo uso, como exposições, shows, teatro, dança, seminários, fóruns e congressos, além da nossa ampla gama de atividades culturais diárias.



*“ Com todas essas atividades, vamos fechar o ano com um total de público atingido de mais de 3,3 milhões de atendimentos. ”*

**Evandro Marcus Ceneviva** - Gerente do SESC Campinas

#### **números do SESC Campinas em 2007**

100 peças teatrais, 200 shows musicais,  
25 apresentações de dança e 10 torneios esportivos  
Público de 3,3 milhões de atendimentos  
60.000 visitantes de Campinas por mês, 10.000 de outras cidades da região  
eventos especiais: IV Fórum Internacional de Ginástica Geral  
Festa Junina Raízes Latinas Et Ibéricas  
1ª Conferência Regional de Responsabilidade Social no Varejo  
Mostra Interativa Game-Cultura de Jogos Eletrônicos  
Exposição Interativa Nem Mais Nem Menos - Qual é a da Matemática?  
shows musicais especiais: Zé Ramalho, Almir Sater, Zeca Baleiro, Arnaldo Antunes e Agnaldo Timóteo  
destaque internacional: Equipe de Ginástica da Dinamarca  
projetos: SESC Verão, Dia do Desafio e Mostra SESC de Artes - Circulações





## NATAL CONSCIENTE

Natal é tempo de renascimento, e os presentes são moedas de afeto renovado. Mas isso não é “o Natal”. O espírito é o de união e de compartilhar bons momentos com pessoas queridas.

Para presentear, produtos artesanais feitos por comunidades, cooperativas ou entidades do terceiro setor são opções conscientes, assim como objetos feitos com matéria-prima reciclada, que além de estarem “na moda”, ainda ajudam a preservar o meio-ambiente.

Pagar menos por produtos piratas ou contrabandeados não compensa, porque além do risco deles apresentarem defeitos com pouco (ou mesmo nenhum) uso, sem possibilidade de serem consertados numa assistência técnica, ainda por cima ajudam a financiar o crime organizado.

Seja socialmente responsável também na hora de presentear. Informe-se sobre as empresas das quais vai comprar. Na internet você encontra vários sites nesse sentido - um dos melhores e mais completos é o Guia de Empresas e Produtos do Instituto Akatu ([www.akatu.org.br](http://www.akatu.org.br)).

Para não passar aperto depois, procure planejar bem suas compras. Estabeleça um limite de gastos - e não o ultrapasse.

Se for comprar a prazo, verifique a taxa de juros e analise se a prestação é adequada ao seu orçamento. E não esqueça de fazer uma reserva para os gastos do começo de ano como matrícula escolar, impostos etc.

As embalagens também merecem atenção. Dê preferência a papéis e caixas recicladas e às mais resistentes, que podem ser reutilizadas. E entregue para a reciclagem as que não puderem ser reaproveitadas.

Na decoração de fim de ano, escolha árvores de Natal naturais. Reaproveite os enfeites dos anos anteriores e, se for comprar novos, prefira os artesanais ou feitos a partir de materiais recicláveis. As luzes da decoração devem ser de baixo consumo e desligadas antes de dormir.

O Natal é uma boa época para você doar o que não usa mais, mas que pode ser muito útil para outras pessoas. Além disso, apoiar entidades assistenciais significa ajudar muita gente a ter um Natal mais feliz.

Para fazer a ceia de Natal, calcule a quantidade de alimentos que você estima que realmente será consumida. Evite o desperdício. ■



## EU NÃO SOU DE PLÁSTICO



Ao que parece, não vai ter jeito: as sacolinhas de plástico usadas em supermercados, padarias e outros estabelecimentos estão com os dias contados. E nem adianta querer ir contra isso, porque a decisão está vindo de quem realmente decide: o cliente.

Subitamente despertados para os males que o produto causa – o principal deles, o fato de levar centenas de anos para se decompor na natureza – os consumidores resolveram aderir ao movimento (que começou em outros países) que pretende substituí-las por outras, reutilizáveis e feitas de tecidos e materiais reciclados variados.

Há provas de que o movimento veio mesmo para ficar. Em vários supermercados, clientes pedem para trocar as sacolinhas por caixas de papelão enquanto não compram ou ganham as de material reciclável.

Na região da 25 de Março, em São Paulo, muitas lojas oferecem modelos de pano para fazer compras. E mais ainda, até as coleções dos estilistas andam incorporando modelos de sacolas modernas, com grife e ecologicamente corretas.

Vale tudo: algodão orgânico, sarja sem tintura ou malva (um tipo de fibra degradável) - menos plástico.

A natureza, claro, agradece – afinal, cerca de 1 milhão de sacolas plásticas são descartadas por minuto em todo o planeta. Só em São Paulo 18% das 15 mil toneladas de lixo por dia são do material. A campanha contra as sacolinhas chegou até o poder público – a Prefeitura de São Paulo convidou estilistas e criou a campanha “Eu não sou de plástico”, ao mesmo tempo em que estuda medidas para promover a substituição gradual das sacolas, principalmente através da conscientização dos empresários e dos consumidores.

Foi uma postura inteligente da administração paulista, que percebeu que, antes de baixar uma lei proibindo ou restringindo o uso das sacolas de plástico, é preciso primeiro deixar claro para as pessoas e empresas que elas são prejudiciais, que existem alternativas para substituí-las, mas que isso não pode ser feito sem a participação de todos.



De todo modo, as “ecobags”, como foram batizadas lá fora, já viraram febre em cidades como Nova York e Londres. E aqui no Brasil? Bem, a coisa está começando por São Paulo – e tem tudo para virar moda. Os lojistas mais espertos trataram de sair na frente, e já estão oferecendo as sacolas retornáveis - que nem precisam ser dadas de graça. É uma ótima maneira de passar uma boa imagem da empresa e, ao mesmo tempo, tomar uma atitude real a favor da preservação do meio ambiente. ■

## BRAÇO DIREITO

**G**erente. Quais as características pessoais e profissionais que devem ser consideradas para a escolha desse profissional? Afinal, trata-se de um cargo estratégico para qualquer empresário, já que, na ausência dele, é o gerente que responderá pelo bom andamento da empresa, garantindo que ela continue funcionando dentro de seus parâmetros de qualidade.

Um gerente precisa, em primeiro lugar, conhecer muito bem o funcionamento da empresa em que trabalha. No caso específico do setor varejista, ele tem de saber sobre o atendimento no balcão, o relacionamento com os clientes e fornecedores, o caixa e os estoques. Tem de compreender que, se uma das peças que compõem a empresa não funciona bem, toda a empresa vai se ressentir disso.

Portanto, a primeira característica é essa: visão geral. Uma vez que a pessoa obtém esse conhecimento, ela poderá detectar o surgimento de algum problema - segundo ponto importante num bom gerente, logo seguido pelo terceiro, que é a capacidade de solucionar esse problema, de ter a iniciativa de enfrentá-lo, mesmo quando não puder contar com a presença ou a orientação do empresário.

Afinal, podem haver momentos em que, na ausência do empresário, o gerente assumirá esse papel. Deve ter, portanto, iniciativa própria e alguma ousadia, desde que isso não desrespeite os princípios éticos da empresa, nem prejudique de qualquer maneira sua imagem (ou o caixa, naturalmente).

Tudo isso é essencial, de fato; mas há ainda um outro fator que não pode ser posto de lado: a confiança. Um bom gerente tem de ser absolutamente confiável - sem isso, como deixar a empresa nas mãos dele? Ao passo que todas as outras características possam ser até certo ponto treinadas e desenvolvidas, com a confiança é diferente: ela advém da honestidade, que faz parte do caráter, e não dá para fazer um "treinamento de caráter"...

O jeito é ir com calma, analisar e avaliar a pessoa por algum tempo, e só depois tomar uma decisão.

Isso feito, aí sim se pode trabalhar os outros aspectos, através de cursos e treinamentos.

O resultado final desse investimento de tempo e recursos será um profissional plenamente capaz de substituir o empresário no comando de seu negócio, seja ele de qual porte for. ■



## ATENÇÃO PARA A VITRINE

As vendas de final de ano já começaram. E você se preparou direitinho: estoques em dia, equipe montada e treinada, e-mails enviados para sua lista de clientes...

E a vitrine? Será que você deu a atenção que devia? Afinal, é a vitrine que faz o "primeiro contato" com o consumidor - e conquistá-lo pelos olhos é o primeiro passo para conquistar também a preferência dele.

Segundo o especialista em vitrinismo Edson Bucci, a vitrine é fundamental para a identificação do produto, da marca e até da loja - e no Natal, tudo isso deve ser mantido, mas de forma a combinar com a data. Por exemplo: se você vende produtos tecnológicos, o

ideal não é apelar para as imagens mais tradicionais de Natal, e sim pensar em alternativas de decoração estilizadas, que "casem" os motivos natalinos com o tipo de produto que você vende.

No Ano Novo e nas tradicionais liquidações de janeiro, vale o mesmo raciocínio. O consumidor valoriza muito o novo, e a vitrine pode ser um ótimo veículo para mostrar esse novo - só tenha cuidado para não descaracterizar a loja e confundir o cliente a ponto dele pensar sua loja não existe mais.



### Dicas para uma boa vitrine

- Os produtos devem estar visíveis, bem expostos e com iluminação adequada;
  - Não colocar na vitrine tudo o que tem na loja;
  - Seja discreto com cartazes de ofertas, promoções, condições de pagamento ou liquidações;
  - Para lojas de vestuário: roupas bem passadas, fios de nylon finos (0,20mm), alfinetes escondidos e arremates bem feitos;
- Evite expor na mesma vitrine mercadorias de qualidade diferente ou que não tenham nada em comum.

## CUIDE DE VOCÊ

Final de ano, todo lojista sabe, é aquela loucura: lojas cheias, clientes impacientes e a equipe de vendas correndo para lá e para cá. Mas é bom a gente nunca se esquecer que mesmo o melhor vendedor do mundo pode acabar sendo vítima de tanto estresse – e antes que isso aconteça, e traga reflexos negativos para a empresa, o melhor a fazer é se antecipar e pensar em maneiras de aliviar um pouco tanta carga de trabalho.



São medidas simples como, por exemplo, estabelecer uma parada de cinco ou dez minutos para cada período de duas ou três horas trabalhadas, durante a qual o funcionário deverá se afastar do balcão e fazer alguns exercícios de alongamento, de correção de postura e de relaxamento.

Esses pequenos intervalos fazem uma enorme diferença, porque diminuem o cansaço físico e mental, contribuem para evitar o aparecimento de doenças relacionadas ao esforço repetitivo (as famosas LER) e ajudam a equipe a manter o bom humor mesmo durante os dias de movimento intenso.

Boa iluminação, música no volume adequado, bancadas nas alturas corretas e limpeza também influem, e mais do que parece, no desempenho da equipe.

Igualmente importante é manter o bom astral dos funcionários. Nada de gerentes ríspidos demais, nem de colegas de cara amarrada. Nada pior do que ter que conviver com pessoas que não apenas não gostam do trabalho, mas ainda por cima fazem questão de deixar isso bem claro. Se for o caso, chame o funcionário para uma conversa franca (mas não na frente dos outros), veja se ele pode ser reaproveitado em outra área. Se nada funcionar, é melhor então optar por dispensá-lo – senão, ele vai acabar influenciando negativamente toda a sua equipe, que por sua vez deixará os consumidores insatisfeitos.

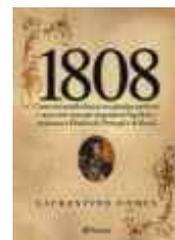
## CULTURA DE PRESENTE



Em dúvida sobre qual presente dar neste Natal? Um livro é sempre uma boa sugestão. É só você não esquecer que ele tem de agradar o presenteado, e não você. Então, escolha algum tema que você sabe que a pessoa que vai ganhá-lo gosta. Afinal, este é um presente que dura bem mais que apenas um Natal - e portanto, é melhor não errar no título.

### 1808

A fuga da família real portuguesa para o Rio de Janeiro ocorreu num dos momentos mais apaixonantes e revolucionários do Brasil, de Portugal e do mundo. Guerras napoleônicas, revoluções republicanas, escravidão formaram o caldo no qual se deu a mudança da corte portuguesa e sua instalação no Brasil. Todo esse período de transformação é enfocado neste livro, escrito após dez anos de pesquisa, numa linguagem que consegue ser leve e profundamente instrutiva ao mesmo tempo. Uma aula de História com sabor de crônica. **1808 - Laurentino Gomes - Editora Planeta - Preço médio: R\$ 39,00**



### O ESTRANHO MUNDO DE JACK

Jack Skellington, o rei da cidade do Halloween, decide espalhar a alegria do Natal por todo o mundo. Mas sua bem-intencionada missão acaba deixando o Papai Noel em perigo e cria um pesadelo para as crianças do mundo inteiro! Quem salvará o Natal? Este filme, que marca a carreira de Tim Burton, traz a mais divertida fantasia para toda a família! A direção de animação é de Henry Selick.

## CONVÊNIOS SINDIVAREJISTA



O Sindivarejista trabalha para oferecer opções de serviços de qualidade para seus associados e contribuintes.

**INSTITUTO DE OLHOS DR. MISAO ICHIDA**  
Consulta por R\$30,00. Exames e cirurgias pela tabela AMB.

### ÓPTICA LUIZ LOT

Óculos e lentes de contato com desconto de 20% à vista ou 10% em 3x e teste de visão gratuito.

### PARGOS CLUB DO BRASIL

Programe suas próximas férias! Pacotes de viagens e finais de semana em colônias de férias pelo Brasil. Preços especiais para Natal e o Reveillon.

Visite nosso site e veja a lista atualizada e completa dos nossos convênios

### PEOPLE COMPUTAÇÃO

Desconto de 10% sobre os valores dos cursos modulares do calendário regular, VIP e fechado, nos horários diurnos, de segundas a sextas-feiras.

### P.R.O.I ODONTOLOGIA – HORTOLÂNDIA

Todos os procedimentos com desconto de 20% e parcelamento em até 12x.

### RIO BRANCO ACADEMIA

Mensalidade para ginástica, musculação e artes marciais, com desconto de 10% sobre a tabela vigente e isenção de taxa de matrícula para pagamento no plano mensal, trimestral e semestral.

