REVISTA
SINDICOMÉRCIO
12ª EDIÇÃO | ANO III | Governador Valadares - MG | JUL/AGO/SET/2017

RESPONSABILIDADE **SOCIAL**

UNIDADE DE SAÚDE BUCAL ITINERANTE, SOLICITADA PELO **SINDICOMÉRCIO**, SUPERA EXPECTATIVAS E TRANSFORMA 357 SORRISOS GRATUITAMENTE EM **GOVERNADOR VALADARES**.

PÁGINAS 8 E 9

EMPREENDEDORES DE SUCESSO
Conheça a história do CEO valadarense, Leandro Vieira, que fundou a primeira empresa brasileira especializada em WordPress
PÁGINA 12

ENTREVISTA
Presidente da União Ruralista Rio Doce, Cantídio Ferreira, esclarece o trabalho realizado pela entidade e os projetos para os próximos anos
PÁGINA 5

VOCÊ SABIA?

Empresário do comércio varejista e atacadista,

você pode abrir e fechar seu negócio a hora em que desejar, de segunda a sábado, pois o horário é livre para o comércio de modo geral (de acordo com a Lei Complementar 013/98), desde que respeite a legislação trabalhista e a Convenção Coletiva de Trabalho em vigor, exceto, aos domingos.

Sindicomércio
Governador Valadares

Editorial

Olá, leitores,

Iniciamos este editorial com o prazer de informar que mais um dos projetos idealizados pelo Sindicomércio para o ano de 2017 foi executado com sucesso. A unidade de saúde bucal itinerante OdontoSesc encerrou suas atividade em Governador Valadares com um saldo de atendimentos superior ao esperado: 357 pacientes foram atendidos gratuitamente através do Projeto que foi realizado em parceria com o Sesc em Minas, e com o apoio da Prefeitura Municipal. A parceria não acaba por aí. Um novo projeto acaba de chegar à cidade, dessa vez na área oftalmológica, em benefício dos empresários, trabalhadores do comércio e população de baixa renda.

Apresentamos nesta edição uma nova editoria que irá contar a história de empreendedores que com determinação obtiveram sucesso no mundo dos negócios. Para inaugurar a editoria, começamos com a história do jovem CEO Valadarense, Leandro Vieira, que fundou a primeira empresa brasileira totalmente especializada em WordPress.

Esta publicação traz ainda uma entrevista com o presidente da União Ruralista Rio Doce (URRD), Cantídio Ferreira. À frente da instituição desde 2015, ele compartilhou como é o trabalho realizado pela entidade e os projetos para os próximos anos.

Quem estampa a editoria Perfil desta edição é o empresário Ivan Martins de Queiroz, proprietário da loja Rita Calçados, localizada no Bairro Santa Rita. O empresário conta como se descobriu empreendedor e os diferenciais do comércio de bairro.

A crise econômica alterou a forma como as famílias brasileiras lidam com seus compromissos financeiros. O aperto orçamentário e a ascensão do desemprego tornaram a gestão das contas um desafio e tanto. Confira as dicas do economista Guilherme Almeida para lidar de forma efetiva com a inadimplência.

A Reforma Trabalhista entra em vigor em novembro, com mudanças que afetam significativamente as relações de trabalho. Conheça os principais aspectos da Reforma através de uma análise feita pela Assessora Jurídica da Presidência da Fecomércio MG, Tacianny Machado.

O engajamento dos funcionários exerce um papel indispensável em favor dos objetivos da empresa. Saiba como um líder efetivo pode potencializar os resultados da equipe de vendas e por que o *coaching* tem contribuído para o desenvolvimento de colaboradores e gestores.

Ficamos por aqui! Confira tudo isso e muito mais nas próximas páginas!

Boa leitura!

Hercílio A. Diniz Filho
Presidente do Sindicomércio
Governador Valadares

CAPA

De 30 de maio a 18 de agosto, a carreta OdontoSesc, equipada com quatro consultórios odontológicos completos, área de escovação supervisionada e sala de radiografias atendeu pacientes selecionados pelo Sindicomércio e Secretaria Municipal de Saúde. O projeto foi finalizado com mais de 20.453 procedimentos em trabalhadores do comércio e população de baixa renda. Confira nas páginas 8 e 9.

PERFIL | Confira nesta edição a história do empresário Ivan Martins de Queiroz e da empresa Rita Calçados. Conheça mais um sucesso empresarial da cidade.
Página 6

EMPREENDEDOR DE SUCESSO | A Revista Sindicomércio apresenta, a partir desta edição, histórias de empreendedores que se destacam no mundo dos negócios. Embarque conosco na trajetória de Leandro Vieira, CEO e fundador da Apiki, primeira empresa brasileira especializada em WordPress. | Página 12

Entrevista | União Ruralista Rio Doce, 51 anos de dedicação ao agronegócio 5
Parceria | MedSesc Oftalmologia e Minas ao Luar 10
Gestão | Bons Líderes, Bons Negócios: os efeitos de uma liderança eficaz 11
Ações de Representação 13
Economia | Lidando com a Inadimplência 14
Jurídico | Principais Aspectos da Reforma Trabalhista e da Terceirização 15
Reconhecimento | Presidente do Sindicomércio é homenageado pelo Sexto Batalhão 16
Vendas | Caro Empreendedor, 50% do tempo do seu vendedor não é gasto com as vendas 17
Crédito | Empreender Mais Simples: menos burocracia, mais crédito 18
Sindical & Business 19
Atendimento | Cliente em Foco: facilidade palavra-chave para atrair ..... 20 e 21
Atacado | Armazém Vargas: 48 anos de história em Valadares 22
Serviços | Comércio e Serviços influenciam crescimento do PIB no segundo trimestre 23

EXPEDIENTE

Diretoria – Gestão 2014/2018
Presidente: Hercílio A. Diniz Filho
Secretário: Weber Duarte Andrade
Tesoureiro: Walter Vilela Filho
Suplentes: Alex Sandro Coelho Diniz
Marcone A. N. de Miranda
André Luiz Coelho Diniz
Conselho Fiscal
Efetivos: Valter Luis M. da Silva
Oldair Martins Soares Filho
Osmar Soares Neves
Suplentes: Ângelo Coelho dos Santos
Evandro Chaves Teixeira
Berenice F. Magalhães
Assessoria de Comunicação
Jornalista Responsável:
Aline Figueiredo
Editora: Jaqueline Rocha MG13.799 JP
Projeto gráfico, diagramação e anúncios:
Roberto César Ribeiro Chaves
Revisão: Ilvece Cunha
Imagens: arquivo Sindicomércio, Freepik.com
Colaboradores desta edição:
Igor César Valadares; Davi Andrade e Laura Ribeiro (anúncio Dia das Crianças)
Periodicidade: trimestral
Tiragem: 5 mil exemplares
Impressão: Gráfica Formato

A **Revista Sindicomércio** não se responsabiliza por artigos assinados. São de inteira responsabilidade de seus autores, e não refletem, necessariamente, a opinião desta publicação.

Não é permitida a reprodução parcial ou total de qualquer matéria sem prévia autorização por escrito do Sindicomércio, e com a citação da fonte.

Sindicomércio
Governador Valadares

Endereço: Rua Marechal Floriano, 600, salas 501 a 503, Centro – Governador Valadares – MG | CEP 35010-140
Telefone: (33) 3271-4334
E-mail: *sindicomercio@sindicomerciogv.com.br*
Site: www.sindicomerciogv.com.br
Facebook: Sindicomércio Governador Valadares
Instagram: @sindicomerciogv
Horário de funcionamento: segunda a sexta, das 8h às 18h

UNIÃO RURALISTA RIO DOCE

51 ANOS DE DEDICAÇÃO AO AGRONEGÓCIO

Fundada em 13 de fevereiro de 1966, a União Ruralista Rio Doce (URRD) é uma das entidades responsáveis por fortalecer a agropecuária de Governador Valadares e região. À frente da entidade desde 2015, o atual presidente, Cantídio Ferreira, esclarece a importância e o trabalho realizado pela URRD.

Revista Sindicomércio – Como surgiu a União Ruralista Rio Doce e qual a função desta entidade?

Cantídio Ferreira – A União Ruralista Rio Doce nasceu através da iniciativa de 136 produtores rurais, com o intuito de fortalecer o agronegócio da região. A entidade veio representar a classe de produtores rurais na fomentação do comércio de bovinos e da melhoria genética do gado da região.

Revista Sindicomércio – A entidade possui quantos associados e quem pode se associar?

Cantídio Ferreira – Nós somos mais de 700 associados. Antigamente só produtores rurais podiam participar, hoje o nosso quadro social vem da categoria de produtores rurais, pessoas ligadas ao agronegócio e filhos de associados.

Revista Sindicomércio – Qual a importância da entidade para Governador Valadares?

Cantídio Ferreira – O maior trabalho da entidade é fomentar o agronegócio, mas diversos setores acabam sendo beneficiados com as atividades produzidas. Nós temos um parque com uma estrutura excelente que nos proporciona realizar eventos de todas as categorias, desde leilões, concursos, *team penning*, vaquejada, shows e esses eventos fortalecem a classe e a economia da cidade.

Revista Sindicomércio – Quais são os principais desafios enfrentados?

Cantídio Ferreira – Ser presidente da URRD é muita responsabilidade, mas eu acredito que o maior desafio é a realização da Expoagro, uma festa grande que requer planejamento e muita dedicação. Mesmo com muito trabalho, muitas vezes não conseguimos satisfazer a todos. Eu tenho procurado trabalhar a Expoagro como uma feira de negócios, já que a parte artística chamava muita atenção e a parte técnica ficava um pouco "apagada". Nas últimas edições, nós buscamos mostrar não só para os produtores rurais, mas para a região que é uma oportunidade de conseguir fazer bons negócios, então é o meu principal desafio à frente da entidade.

Revista Sindicomércio – Conte-nos como funciona o planejamento da Expoagro?

Cantídio Ferreira – Primeiramente nós fazemos um balanço para avaliar os erros e o que devemos fazer para acertar no ano que vem. É feito um levantamento financeiro com intuito de identificar quais áreas tivemos sucesso, avaliando qual setor teve maior receita, as maiores despesas e separamos por atividade: equinos, bovinos, área comercial, leilões, parquinho, estacionamento, e parte artística. Após o levantamento das informações nós começamos a focar no próximo ano, buscamos parceiros da parte técnica de bovinos e parte artística, pois são áreas que necessitam planejamento.

Revista Sindicomércio – Quais são as prioridades e principais projetos para os próximos anos?

Cantídio Ferreira – Trazer cada dia mais informações para o produtor rural, porque o produtor que não buscar ter conhecimento das novas tecnologias vai sair do mercado. Então vamos continuar promovendo seminários, palestras e uma série de atividades ao longo do ano com temas que agreguem conhecimento. Para a Expoagro, pretendemos transformar cada edição mais acessível para que a população tenha a oportunidade de visitar e conhecer o trabalho que nós realizamos. Estamos buscando também aprimorar o contato do estudante com a entidade através do projeto Agropecuária na Escola, quando nós recebemos alunos de escolas públicas e particulares para conhecer como é a atividade do produtor rural e por que atualmente o agronegócio é uma das atividades que sustentam o país.

PERFIL RITA CALÇADOS

O Perfil desta edição retrata a história da loja Rita Calçados, do empresário Ivan Martins de Queiroz. Localizada no maior bairro de Governador Valadares, o bairro Santa Rita, o empresário que já atuava no comércio se descobriu empreendedor no segmento de calçados. Embarque conosco e conheça mais um sucesso empresarial da cidade.

Revista Sindicomércio – Como iniciou sua trajetória empresarial?

Ivan – Toda vida eu trabalhei no comércio. Comecei a trabalhar muito cedo na mercearia do meu pai, Geraldo Martins de Queiroz, que teve um papel muito importante em me ensinar e incentivar. Com o passar dos anos, as oportunidades foram surgindo e eu fui abraçando. Em 2002, eu comecei a trabalhar com representação de uma distribuidora de calçados e vi nesse segmento a oportunidade de começar a empreender. Comecei a comprar os mostruários da empresa e fui vendendo os produtos na minha casa e deu certo. A partir daí, realmente tomei gosto por esse mundo. Conversei com minha esposa Rita e em 2004 abrimos um ponto em casa e começamos a escrever a história da Rita Calçados.

Revista Sindicomércio – Qual é seu perfil de empresário?

Ivan – Eu me classifico como mais acolhedor, tanto com o funcionário quanto com o cliente. Entrei nessa área pelo amor e me tornei um empreendedor por gostar do ambiente do comércio. Faço questão de andar na loja e perguntar se todos estão sendo bem atendidos ou se estão precisando de alguma coisa. Acredito que a comunicação seja a melhor forma de desenvolver um bom trabalho.

Revista Sindicomércio – A empresa sempre foi neste local?

Ivan – Não, até 2005 a loja era localizada na Rua Cícero Siqueira. Como a rua era muito parada, eu optei por vir para a Avenida, estrategicamente para ter mais visibilidade. Hoje eu percebo que a nova localização foi fundamental para dar o impulso que a gente precisava para crescer.

Revista Sindicomércio – Além de calçados, a loja comercializa outros produtos?

Ivan – Nós temos acessórios como meias, meiões de futebol, e recentemente acrescentamos malas de viagem e bolsas femininas.

Revista Sindicomércio – Quais são as vantagens e desafios do comércio de bairro?

Ivan – Eu vejo o comércio de bairro como um diferencial, nós somos amigos dos nossos clientes. O bairro proporciona a criação de vínculos, você sabe sobre a família de quem está comprando na loja, os gostos, então é totalmente diferente. Como desafio, eu identifico que ainda existem pessoas que têm preconceito com o comércio de bairro por acreditar que nós possuímos produtos inferiores ou mais caros que os do centro. Para desconstruir essa imagem eu procuro ser bem transparente com os clientes, convido quem tem dúvidas a visitar a loja e comparar os preços e os produtos.

Revista Sindicomércio – O que você tem feito para destacar a loja nesse período que os consumidores estão mais cautelosos?

Ivan – Temos trabalhado as redes sociais, carros de som, e o boca a boca que no meu ponto de vista continua sendo a melhor propaganda. Quando a pessoa compra e fica satisfeita com o produto e o atendimento, ela naturalmente conta para outras pessoas. Da mesma forma acontece quando o cliente fica insatisfeito. Então, eu prezo muito trabalhar com marcas de qualidade, e oferecer um bom atendimento, porque isso marca o cliente.

Revista Sindicomércio – Quais são os seus projetos para o futuro da loja?

Ivan – Nós vamos ampliar a loja. Já temos o ponto ao lado, o projeto todo pronto, mas devido às dificuldades que vieram por conta da crise, nós decidimos aguardar. Agora com as coisas mais calmas vamos começar a reforma até o fim do ano. Expandir a marca e ter uma filial em outros bairros também é um desejo que eu tenho.

FICHA TÉCNICA:
Casado com: Rita Marques F. Queiroz
Pai de: Ian Figueiredo Queiroz, 15 anos
Natural de: Mendes Pimentel

CONHEÇA OS EIXOS DE ATUAÇÃO DO SINDICOMÉRCIO GV:

Segurança: é parceiro da Polícia Militar no Programa Rede de Comércios Protegidos;

Convenção Coletiva de Trabalho: negocia com entidades sindicais laborais, sempre zelando pelo equilíbrio econômico e social;

Legislação Trabalhista: esclarece dúvidas dos empresários do comércio visando reduzir o passivo trabalhista.

Fique por dentro das principais notícias de interesse do empresariado e das ações promovidas pela entidade, visite: *www.sindicomerciogv.com.br.*

Sindicomércio
Governador Valadares

SINDICOMÉRCIO E SESC TRAZEM MAIS SAÚDE PARA VALADARES

CARRETA ODONTOSESC SUPERA EXPECTATIVAS NA CIDADE E REALIZA MAIS DE 300 ATENDIMENTOS GRATUITOS

O Sindicomércio, em parceria com o Sesc em Minas e apoio da Prefeitura Municipal trouxe a Governador Valadares o OdontoSesc, unidade móvel dedicada à saúde bucal. De 30 de maio a 18 de agosto, a carreta equipada com quatro consultórios odontológicos completos, área de escovação supervisionada, sala de esterilização e um espaço para realização de radiografias, atendeu pacientes selecionados pela Secretaria Municipal de Saúde e pelo Sindicomércio. Durante os meses de permanência na cidade, a unidade funcionou na Avenida Minas Gerais, em frente à Praça dos Pioneiros.

Entre os beneficiados pelo projeto estão trabalhadores do comércio e a população de baixa renda. Depois de selecionados, os pacientes receberam senhas e orientação sobre o desenvolvimento do projeto pela equipe de dentistas do Sesc em Minas. A logística de encaminhamentos dos trabalhadores do comércio foi realizada pelo Sindicomércio. À medida que os pacientes iam concluindo os tratamentos de leve complexidade, a entidade encaminhava novos interessados para avaliação. Com a proposta inicial de atender 100 pacientes durante o período de permanência no Município, o projeto terminou com um saldo superior ao esperado: ao todo 357 pacientes foram atendidos gratuitamente.

Para informar os resultados obtidos com o projeto, o Sindicomércio realizou no dia 22 de agosto uma manhã de prestação de contas. O evento contou com a presença de jornalistas, profissionais do Sesc em Minas, representantes de entidades, autoridades e representantes do Município. Na oportunidade, o supervisor da unidade, Marcus Vinicius Reis Perpétuo, explicou o surgimento do projeto de saúde bucal itinerante e informou que durante os três meses na cidade, o OdontoSesc executou 20.453 procedimentos, entre restaurações dentárias, tratamentos de canal de dentes anteriores, extrações dentárias, radiografias, remoção de tártaro, limpeza e escovação supervisionada, além da identificação e o encaminhamento de casos de doenças, alterações bucais e sistêmicas para atendimento especializado.

O presidente do Sindicomércio, Hercílio Araújo Diniz Filho, atribui os resultados à união de esforços e dedicação dos envolvidos. “Estamos muito felizes por poder contribuir com a promoção da saúde bucal na cidade. A vinda destes projetos é uma das formas que utilizamos para retribuir àqueles que fomentam o comércio local, sejam os empresários, comerciários ou consumidores. Podemos afirmar que o Município de Valadares abraçou o projeto e se destacou entre as cidades em que mais houve tratamentos. Nem o curto tempo de permanência da unidade itinerante foi empecilho para a realização de um trabalho com excelência. Agradecemos todo o empenho dos profissionais do Sesc em Minas, suporte da Prefeitura e confiança dos pacientes”.

Equipe de profissionais que atuou em Valadares

COMO OS PACIENTES AVALIAM O TRATAMENTO OFERECIDO?

SOBRE O ODONTOSESC

Para atender municípios que têm acesso insuficiente a serviços de odontologia, o Departamento Nacional do Sesc criou o OdontoSesc. Em Minas Gerais desde 2011, o projeto itinerante chega a diversas partes de estado por meio de carretas adaptadas com consultórios odontológicos, prestando atendimentos pré-agendados e gratuitos.

Cinco carretas oferecem acesso às ações de saúde bucal de baixa e média complexidade. As unidades são equipadas com quatro consultórios odontológicos, uma sala de esterilização completa e um espaço para realização de radiografias. Seis profissionais (quatro dentistas e dois técnicos em saúde bucal) recebem os pacientes e efetuam mais de 15 mil procedimentos clínicos por temporada do projeto. São oferecidos tratamentos como restauração em resina fotopolimerizável, amálgama e cimento de ionômero de vidro (CIV), tratamento de canal (dentes anteriores), cirurgias simples (extração dentária e restos radiculares), remoção de tártaro, limpeza e escovação supervisionada, além de radiografias para pacientes em tratamento.

Erika Marinho de Oliveira | Ótica Luxótica
Eu tive um atendimento perfeito, não tenho o que reclamar. Foi tudo muito organizado desde o início; do processo de marcação até o tratamento final com a dentista. Fui muito bem recebida e consegui fazer tudo que eu precisava como obturações, vários preenchimentos, limpeza completa. Meus dentes estão novos.

Keila Amelia Graciote | Ótica Luxótica
Eu fiquei muito feliz quando ligaram e falaram que teríamos a oportunidade de participar dos atendimentos. Quando eu cheguei aqui pela primeira vez fui surpreendida com a estrutura. Quem olha de fora não imagina o quanto é espaçoso e organizado lá dentro. Eu tinha dentes a mais na boca que nasceram depois de adulta, então realizar essas extrações me preocupava bastante. Aqui eu tive todas as orientações necessárias e isso me tranquilizou muito, meu pós-operatório foi excelente. Foi uma ótima iniciativa, fui muito bem atendida e agradeço pela oportunidade.

Marcos Rodrigo de Souza | Ataca Forte
O tratamento na carreta foi uma ótima iniciativa para a população. Fiz algumas restaurações e duas obturações. Parabenizo os envolvidos por essa parceria que devolveu aos pacientes a sua autoestima.

Marcos Macedo | Arêdes Calçados
O atendimento foi excelente, eu não esperava ser tão bem atendido. Também fui surpreendido quanto ao espaço físico. Imaginava que fosse bem reduzido e, no entanto, a carreta foi modelada de acordo com a necessidade. Fui realmente bem recebido pelos profissionais da área. Fiz várias restaurações, e estou satisfeito e com sorriso mais alegre.

Glenda Rosa de Jesus | Varejão das Fábricas
Eu achei o atendimento ótimo, todo mundo na empresa gostou. Os profissionais são capacitados, conversam muito antes de começar e isso tranquiliza bastante. Meu procedimento foi rápido, mas ao mesmo tempo com muito capricho, fiz limpeza completa. Atualmente nós sabemos o quanto é caro fazer qualquer procedimento odontológico, então foi excelente a iniciativa.

Da esquerda para direita, diretores do Sindicomércio: Marcone Nunes de Miranda e Oldair Martins Soares; Presidente da Câmara Municipal, Vereador Paulinho Costa; diretor do Sindicomércio, Valter Luis Machado da Silva; Prefeito André Merlo; Presidente do Sindicomércio, Hercílio Araújo Diniz Filho; Gerente do Sesc GV, Frederico Dantas Pereira; e Supervisor de Serviços Sociais da carreta OdontoSesc, Marcos Vinícius Reis Perpétuo, durante o café da manhã de prestação de contas

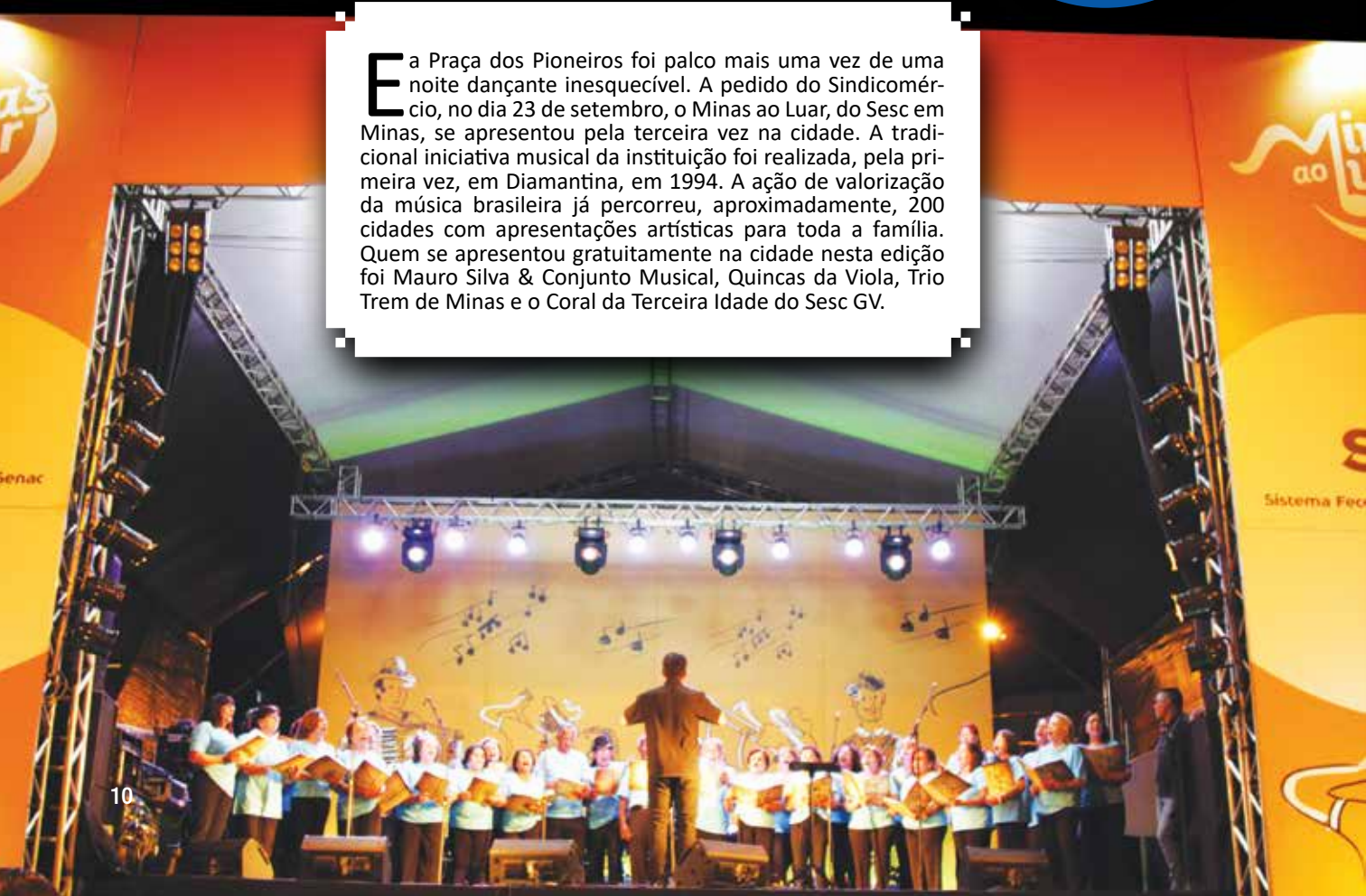
VEM AÍ: *MEDSESC OFTALMOLOGIA*

De 25 de setembro a 28 de outubro, Governador Valadares vai receber mais um projeto itinerante solicitado pelo Sindicomércio em parceria com o Sesc em Minas e apoio da Prefeitura Municipal: o MedSesc Oftalmologia. Com funcionamento em Minas Gerais desde 2006, a unidade móvel dedicada à saúde dos olhos conta com profissionais preparados para realizar diversos procedimentos e estrutura moderna equipada com consultório médico e uma sala de apoio para a equipe.

Os pacientes terão acesso a consultas oftalmológicas, exames e procedimentos como Tonometria Computadorizada, utilizada para diagnóstico do glaucoma; exame de Auto Refração Computadorizada, para aferição do grau; exame de Refração, utilizado para confirmação de grau; exame de fundo de olho para avaliação da retina; e Biomicroscopia, para identificação da catarata e outros processos inflamatórios. A seleção dos pacientes será feita pelo Sindicomércio em parceria com a Secretária Municipal de Saúde. O projeto visa beneficiar cerca de 600 trabalhadores do comércio e população de baixa renda.

Minas ao Luar

E a Praça dos Pioneiros foi palco mais uma vez de uma noite dançante inesquecível. A pedido do Sindicomércio, no dia 23 de setembro, o Minas ao Luar, do Sesc em Minas, se apresentou pela terceira vez na cidade. A tradicional iniciativa musical da instituição foi realizada, pela primeira vez, em Diamantina, em 1994. A ação de valorização da música brasileira já percorreu, aproximadamente, 200 cidades com apresentações artísticas para toda a família. Quem se apresentou gratuitamente na cidade nesta edição foi Mauro Silva & Conjunto Musical, Quincas da Viola, Trio Trem de Minas e o Coral da Terceira Idade do Sesc GV.



BONS LÍDERES, BONS NEGÓCIOS:
OS EFEITOS DE UMA LIDERANÇA EFICAZ

Responsável por conduzir, motivar e promover o desenvolvimento das organizações o líder é peça-chave para o sucesso dos negócios. Porém o processo de liderar não é tarefa fácil, pelo contrário, exige resiliência, preparo técnico e emocional dos gestores. A gestão eficaz do capital humano ainda é um desafio para muitos empreendedores, contudo para que uma organização obtenha resultados positivos e se mantenha no mercado é fundamental a participação e o engajamento dos colaboradores.

Reflexo dos interesses da organização, a atitude do colaborador diante das diversidades do dia a dia exerce um papel determinante no alcance dos objetivos da empresa. Mas para que a equipe desenvolva um trabalho eficaz, é necessário um gestor eficaz, fator que exige do líder um profundo conhecimento das necessidades da equipe para impulsionar o desenvolvimento da empresa. O olhar diferenciado do gestor pode ser o responsável por identificar talentos ou perdê-los por falta de aprimoramento. Estar atento aos pontos fortes e fracos de cada colaborador, possibilita identificar em qual área da empresa ele irá atuar de forma mais produtiva e assim potencializar os resultados da equipe e consequentemente os da empresa.

Especialistas em gestão afirmam que um colaborador bem qualificado ajuda o negócio a crescer de maneira mais rápida e efetiva. Portanto, a capacitação deve ser encarada como um investimento. Para Meire Lúcia Azevedo, sócia proprietária da Ótica e Joalheria Paris, a qualificação adequada é essencial para oferecer um atendimento com excelência. "Ao longo da minha trajetória como empreendedora eu pude perceber que para ter bons resultados é preciso qualificar, mas não é só ensinar como receber o cliente, é oferecer uma verdadeira capacitação. Nossa área de atuação tem particularidades que demandam muita atenção; através da qualificação, a equipe fica mais segura e isso reflete diretamente no atendimento ao cliente", afirma. Consciente dos desafios de liderar e da responsabilidade que o gestor tem no desenvolvimento do funcionário, a empresária também busca capacitação para conduzir a equipe de forma eficaz e estimular a produtividade. "A capacitação hoje não é uma escolha, é um dever do lojista. Nós não temos tempo para fazer mais ou menos, é preciso trabalhar com excelência. Eu estou sempre buscando palestras, cursos, que tenham a gestão do empreendedor em foco, pois eu percebo que isso agrega minha administração e meu relacionamento com minha equipe", conclui Meire.

> "A capacitação hoje não é uma escolha, é um dever do lojista. Nós não temos tempo para fazer mais ou menos, é preciso trabalhar com excelência."

Meire Lúcia Azevedo e equipe de colaboradoras da Ótica e Joalheria Paris

A conscientização da necessidade de estímulo para a expansão do potencial humano tem feito ferramentas como o *coaching,* a mais nova "febre" no desenvolvimento de colaboradores e gestores. A Federação Internacional de Coach (ICF) classifica a prática como um processo estimulante que busca inspirar e maximizar o potencial pessoal e profissional na busca do alcance dos objetivos através do desenvolvimento de novos e mais efetivos comportamentos. A prática consiste em uma parceria entre o *coach*, profissional treinado para realizar o processo, e o *coachee* que é como são chamadas as pessoas que passarão pela metodologia.

Moacyr Castellani, psicólogo e sócio fundador da Metacoaching, explica que essa parceria traz muitos benefícios tanto para a empresa, quanto para o funcionário. "A pessoa passa a encarar com novas perspectivas os desafios, melhora a habilidade na tomada de decisões, aumenta a eficácia interpessoal e a confiança. Essa melhora é refletida de maneira significativa na produtividade no trabalho, na vida pessoal e no alcance de objetivos importantes", afirma. Contudo o psicólogo alerta que é preciso atenção e pesquisa antes de contratar o serviço. "Coaching profissional é um trabalho muito sério que deve ser desenvolvido por um profissional adequado. Antes de contratar os serviços de um *coach* procure identificar a formação acadêmica; certificação; credenciamento na Federação Internacional de Coach (ICF) e o portfólio com o número de clientes atendidos e satisfeitos com os resultados", esclarece Castellani.

APIKI WORDPRESS | DE VALADARES PARA TODO O BRASIL

Uma ideia inovadora, perseverança e disposição para perder noites de sono e finais de semana em favor de um objetivo. Ainda existem muitas dúvidas e especulações por trás dos mistérios de atingir o sucesso no empreendedorismo. Pensando em esclarecer o que há por trás da história de empreendedores de sucesso e estimular o desenvolvimento de novos negócios, a **Revista Sindicomércio** apresenta a partir desta edição histórias de empreendedores que se destacam no mundo dos negócios. Se você tem dúvidas de como começar, ou precisa de inspiração para tirar uma ideia do papel, embarque conosco na trajetória de Leandro Vieira, fundador e CEO da Apik, a primeira e maior empresa do Brasil a ser especializada em *WordPress*.

Definindo-se como orgulhosamente valadarense, a história de Leandro Vieira, como empreendedor começou cedo. Com sete anos, já vendia verduras para os vizinhos nos quarteirões próximo de casa, no bairro Santa Rita. O empresário conta que sempre foi incentivado pela avó a correr atrás dos seus objetivos. Movido pela inquietação e curiosidade, antes de abrir o próprio negócio se aventurou em diversos tipos de atividades procurando algo que o completasse e fizesse sentido de seguir em frente. Após um curso de *webdesign*, Leandro descobriu as infinitas possibilidades da web e a curiosidade se tornou oportunidade. "Eu viciei em fórum de discussões sobre a área, onde eu procurava as dúvidas das pessoas, estudava para resolvê-las, e voltava à discussão com a solução para ajudá-los. Em 2005, iniciei uma coluna no portal iMasters, o maior portal da área de toda América Latina e contribuí semanalmente com centenas de artigos técnicos. No mesmo ano comecei a dar aula presencialmente em São Paulo, realizar cursos ao vivo pela internet, e a vender cursos em CD-ROM , febre da época" conta.

Acreditando que o conhecimento na área comunicacional possibilitaria ajudar os clientes com seus projetos digitais e oferecer uma nova visão para se comunicar melhor e vender, ele ingressou na faculdade de Publicidade e Propaganda. Já formado em 2008, recebeu algumas propostas para trabalhar em grandes empresas no Rio de Janeiro e São Paulo. Porém, optou por permanecer na cidade próximo dos amigos e da família e utilizar as reservas financeiras que tinha para abrir uma empresa de desenvolvimento de sites. Assim nasceu a Apiki. "Um ano depois de fundar a empresa, fomos reconhecidos pela revista Results-on e ficamos entre as 49 empresas mais inovadoras do Brasil. Em 2010, fiz uma grande parceria com o Grupo iMasters e isso nos permitiu crescer, atender todo o Brasil, ter uma presença física em São Paulo, e atender grandes projetos *web*. Tornamo-nos patrocinadores dos maiores eventos de internet do Brasil e iniciamos um trabalho de fortalecimento da marca", relembra Leandro.

A Apiki é reconhecida como a primeira e maior empresa do Brasil especializada em *WordPress*, plataforma utilizada para o desenvolvimento de sites, blogs, portais e produtos digitais de uma forma geral. O CEO explica que atualmente mais de 28% da internet mundial utiliza a plataforma. Os interessados em desenvolver um projeto digital instalam gratuitamente o *software* e pagam para empresas especializadas como a Apiki, personalizá-lo para suas necessidades. Com 30 funcionários, a empresa possui estrutura física comparada às grandes empresas mundiais de tecnologia com sinuca e *lounge* para recreação dos colaboradores.

Apesar de avaliar o mercado digital valadarense pequeno e com pouca capacidade de investimento, Leandro afirma que essa realidade está evoluindo à medida que os empresários se conscientizam que é necessário estruturar e garantir uma presença digital. "Eu acredito muito em Valadares e no potencial da nossa gente. O mercado tem características similares a diversas regiões do Brasil. Acho injusto comparar a cidade com algumas capitais brasileiras. Ela precisa ser comparada a cidades do mesmo porte", afirma. Mesmo acreditando no desenvolvimento do mercado da cidade, o empresário explica que manter o foco dos negócios exclusivamente na cidade não permitiria o crescimento da marca de forma acelerada "Eu precisei abrir os olhos para o país como um todo. Estou sempre participando de eventos em todo o Brasil e com isso mantenho uma grande rede de contatos. Hoje temos clientes e parceiros em todos os estados. Isso nos forçou a iniciar a aventura de começar a olhar e compreender o mercado internacional, nosso próximo desafio".

AÇÕES DE REPRESENTAÇÃO

REUNIÃO DA REDE DE COMÉRCIOS PROTEGIDOS ORIENTA EMPRESÁRIOS

Nos meses de agosto e setembro, novos empresários foram inseridos no Programa Rede de Comércios Protegidos. As reuniões foram conduzidas pelo Sargento Gilberto e Cabo Ana Paula, que instruíram os empresários de diversos segmentos com dicas de segurança. O objetivo do Programa é estimular os empresários a pensarem e agirem de maneira preventiva à ação de infratores. Se você deseja participar do Programa ligue (33) 3271-4334 e saiba como aderir.

SINDICOMÉRCIO GV É AVALIADO PARA SISTEMA DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO SINDICAL (SEGS)

No dia 16 de agosto, o Sindicomércio Governador Valadares recebeu a visita da Gerente de Projetos, Ricássia Perdigão, e da Gerente de Finanças, Graziele Aparecida Mourão, do Sindcomércio Vale do Aço. Na oportunidade, a entidade foi avaliada para o Sistema de Excelência em Gestão Sindical (Segs) em sete critérios: Liderança, Clientes, Informação & Conhecimento, Pessoas, Estratégias & Planos, Sociedade e Processos. O Segs é um programa da Confederação Nacional do Comércio (CNC) e tem como objetivo incentivar a excelência na gestão para que os sindicatos patronais do comércio tenham uma atuação mais eficaz em favor das empresas que representam. O Sindicomércio Governador Valadares faz parte do programa desde 2011.

Foto: Nério Junior

VISÃO RIO DOCE 2023

Os membros da Agenda de Convergência se reuniram no dia 4 de setembro para definir estratégias de atuação e os objetivos dos eixos participantes até o ano de 2023. Denominada "Visão Rio Doce 2023", o projeto tem como objetivo trabalhar ações de parceria com mais de 20 entidades participantes, dentre elas o Sindicomércio, com o intuito de transformar Valadares em uma cidade melhor.

SINDICOMÉRCIO GV E FECOMÉRCIO MG PROMOVEM PALESTRA SOBRE A REFORMA TRABALHISTA

Com o objetivo de orientar os empresários, advogados, contadores e demais interessados sobre as principais mudanças nas relações de trabalho, o Sindicomércio Governador Valadares e Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais realizaram no dia 12 de setembro a palestra "Reforma Trabalhista". O evento aconteceu no auditório do Senac e contou com cerca de 120 pessoas. O tema foi abordado pelo advogado da Fecomércio Minas, Thiago Silva Magalhães, que na oportunidade explicou quais foram as principais alterações propostas pela nova legislação e ressaltou a necessidade de cautela nesse período de adaptação.

LIDANDO COM A INADIMPLÊNCIA

A inadimplência aumentou de forma expressiva no período de crise. Para ilustrar esse movimento, o percentual de famílias brasileiras inadimplentes em fevereiro de 2015 era de 17,5%, o que traduz as contas em atraso de 2,56 milhões de famílias. Na última Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), divulgada em julho, com dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a taxa de inadimplência chegou a 24,2%, ou 1,24 milhões de famílias a mais com compromissos financeiros atrasados.

O aperto orçamentário e a ascensão do desemprego tornaram a gestão das contas um desafio e tanto. Nesse cenário, a tendência é a priorização de pagamentos de bens e serviços essenciais, deixando em segundo plano a quitação das demais despesas. Por isso, o empresário que atua financiando o seu cliente possui o desafio de gerenciar os pagamentos realizados por estes, uma vez que os atrasos podem afetar seriamente a saúde financeira de um estabelecimento, impactando diretamente no seu fluxo de caixa. Sendo assim, atuar de forma estratégica antes mesmo do vencimento das contas torna-se fundamental para evitar problemas com a inadimplência.

O primeiro passo é identificar e traçar o perfil de seus clientes. Mantenha os cadastros atualizados e tenha um registro dos pagamentos efetivados por cada um, contendo o histórico de quitações. Lembre-se de que a ideia nas relações comerciais é sempre gerar valor aos consumidores. Por isso, conhecer a fundo cada gasto de seu público é essencial para garantir a saúde desse relacionamento. Afinal, um processo de cobrança nem sempre é bem recebido pelo inadimplente. Por meio desse estudo, é possível ranquear sua cartela de clientes, separando-os por qualidade no pagamento: sempre paga no prazo ou apresenta atrasos recorrentes?

Conhecido o perfil, é hora de partir para cobrança preventiva. Essa etapa visa descobrir se o cliente tem a intenção de quitar ou não a fatura a vencer. Para não tornar o processo oneroso, priorize clientes com duplicatas altas ou com histórico de atrasos nos pagamentos. Passada a data de vencimento e percebido o caso de inadimplemento, entre em contato com o cliente desde o primeiro dia de atraso. Utilize formas eletrônicas de cobrança, bem como telefonemas para aquelas dívidas mais expressivas.

Nessa etapa, não se esqueça dos aspectos legais: o devedor não pode se sentir constrangido. Por isso, não faça ameaças, nem exponha o caso a terceiros. Se a primeira parte do processo for cumprida, o cliente em questão apresentar um bom histórico de pagamentos e houver disponibilidade de caixa, vale a pena conceder um prazo a mais a ele, cobrando-lhe o custo de capital (juros). Combinar tais medidas com *softwares* de gestão e monitoramento de pagamentos facilitam e reduzem o nível de inadimplência do estabelecimento.

Se mesmo diante das ações tomadas a inadimplência continuar a crescer, talvez seja hora de contratar uma empresa especializada em cobranças.

GUILHERME ALMEIDA

Coordenador de Estudos Econômicos da Fecomércio MG

Foto: Jessica Andrade

PRINCIPAIS ASPECTOS DA REFORMA TRABALHISTA E DA TERCEIRIZAÇÃO

O avanço tecnológico tornou a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) – que regulou as relações rurais e pré-industriais em 1943 – incompatível com a atual realidade, que o setor de serviços representa 70% da economia. Por isso, foram promulgadas as Leis n. 13.429/2017 e 13.467/2017. Em vigor, a primeira normatizou a terceirização e alterou a legislação sobre o trabalho temporário. A segunda muda o Direito Individual, Processual e Coletivo do Trabalho, mas só produzirá efeitos jurídicos após 120 dias.

A Lei n. 13.467/2017 moderniza as relações do trabalho no Brasil, ainda que venha a ser aperfeiçoada. Dos 922 artigos da CLT, 54 foram alterados, 43 inseridos e nove revogados.

Pela nova lei, não configurará hora extra se o empregado ficar na empresa por conta própria para prática religiosa, descanso, lazer, estudo, alimentação, relacionamento social, higiene pessoal, troca de roupa ou uniforme.

O fracionamento das férias em até três vezes se tornou facultativo ao empregado, desde que um dos períodos tenha no mínimo 14 dias e os demais não sejam inferiores a 5 dias.

O recebimento de ajuda de custo, auxílio-alimentação, diárias de viagem, prêmios e abono, ainda que habituais, não integram a remuneração do empregado e não geram reflexo previdenciário.

A gratificação por função de confiança não será mais acrescida ao salário do empregado, caso ele deixe de exercê-la, não importa o tempo de função.

Competirá ao empregador definir o padrão de vestimenta no ambiente laboral, bem como a inclusão ou não no uniforme de itens de identificação dos parceiros comerciais.

A aplicação da justa causa para rescisão contratual estende-se agora ao empregado que, por conduta dolosa, perca a habilitação ou os requisitos legais para exercer a profissão.

O intervalo obrigatório de 15 minutos para o trabalho extraordinário da mulher também foi revogado. Na fase de amamentação, os horários de descanso serão definidos em acordo individual. Nos casos de gravidez, a empregada deverá ser afastada de atividades insalubres em grau máximo até o fim da gestação. Se forem em grau médio ou mínimo, o afastamento ocorrerá só por recomendação médica.

A reforma criou o contrato de trabalho intermitente, permitindo a prestação descontínua de serviços subordinados, determinados em horas, dias ou meses. Já o teletrabalho (*home office*) foi firmado como aquele prestado fora das dependências do empregador, com uso de tecnologias de informação e de comunicação, não sujeitando os contratados às regras de duração laboral.

A necessidade de homologação da rescisão junto ao sindicato laboral ou ao Ministério do Trabalho e Emprego foi extinta para trabalhadores contratados há mais de um ano, salvo em caso de convenção coletiva. Já o aviso da extinção contratual aos órgãos competentes e o pagamento das verbas rescisórias em até 10 dias, continuam obrigatórias.

Por fim, a reforma muda a relação entre empregados e empregadores. Na vigência ou não do contrato laboral, eles poderão firmar termo de quitação anual perante o sindicato dos empregados com eficácia liberatória das obrigações trabalhistas cumpridas.

Já o contrato de trabalho poderá ser extinto por acordo mútuo. Nesse caso, será devido o pagamento de metade do aviso prévio, indenização sobre o saldo do FGTS (se indenizado for) e a integralidade das demais verbas trabalhistas.

TACIANNY MACHADO

Assessora Jurídica da Presidência da Fecomércio MG

Foto: Genilton Elias

Foto: Leonardo Morais

PRESIDENTE DO SINDICOMÉRCIO É HOMENAGEADO NO ANIVERSÁRIO DE 65 ANOS DO SEXTO BATALHÃO

Para celebrar os 65 anos de instalação do Sexto Batalhão na cidade, foi realizada no dia 9 de agosto uma solenidade no auditório da 8ª Região Integrada de Segurança Pública. O evento contou com a presença de autoridades, militares reformados, personalidades dos meios político e empresarial, que foram homenageados por sua colaboração e serviços prestados à Polícia Militar de Minas Gerais. Na oportunidade, o Presidente do Sindicomércio, Hercílio Araújo Diniz Filho, recebeu o troféu "Pagode Chinês", símbolo oficial do Batalhão, concedido pela sua atuação enquanto empresário em parceria com a Polícia Militar. A indicação foi feita pelo Comandante do Sexto Batalhão, Tenente Coronel Célio Alves de Menezes Júnior, que destacou a importância da parceria para a realização de um trabalho efetivo. "O Hercílio Diniz sempre apoiou não só o Sexto Batalhão, mas a Polícia Militar aqui e em toda região de Governador Valadares. A indicação foi feita como gratidão a esse apoio enquanto empresário e Presidente do Sindicato do Comércio. Temos que reconhecer a existência e a necessidade dessa parceria para que possamos trabalhar efetivamente e garantir a segurança adequada para o empresariado poder desenvolver suas atividades", pondera.

HISTÓRIA

Há 65 anos, o Sexto Batalhão chegava a Governador Valadares para proporcionar à população tranquilidade e segurança em uma época que junto com o crescimento da cidade aumentavam os conflitos e a criminalidade na região. Relatos históricos sobre a violência no Vale do Rio Doce, no início dos anos 50, retratavam um tempo em que as diferenças eram acertadas na base do "olho por olho, dente por dente", contribuindo para o aumento da violência e instalando a sensação de insegurança e medo na população.

Diante da necessidade de estabelecer a ordem na região leste de Minas Gerais, em junho de 1952, o Governador Juscelino Kubitschek, através do Decreto-Lei 3.810, determinou a transferência do então Sexto Batalhão de Infantaria, de Belo Horizonte para Governador Valadares. No dia 21 de julho de 1952, uma solenidade na Praça da Estação, em Belo Horizonte, marcou a transferência do Sexto Batalhão, com todos os seus homens, armas e materiais para Governador Valadares. Ao todo, 20 oficiais e 300 praças deixaram a capital do Estado, embarcando na estação da Estrada de Ferro Central do Brasil e chegando à cidade no dia 22 de julho de 1952. Atualmente o Batalhão é responsável pelo policiamento em uma área que abrange 20 municípios.

Fonte: com informações da Assessoria de Comunicação da Polícia Militar

CARO EMPREENDEDOR, 50% DO TEMPO DO SEU VENDEDOR NÃO É GASTO COM AS VENDAS

TODA EMPRESA SONHA EM TER UMA "MÁQUINA DE VENDAS" AZEITADA. O DESAFIO É EVITAR OS GARGALOS QUE IMPEDEM ESSA MÁQUINA DE FUNCIONAR

*Por **Sergio Roberto Cochela**, CEO da ProJuris

Se você deseja montar uma máquina de vendas eficiente, já parou para pensar em que processo deve mexer para obter os melhores resultados? Seu time está tirando o melhor dos recursos disponíveis? Para vender mais você está em busca de mais oportunidades no funil, ou menos e melhores? A Teoria das Restrições (*TOC — Theory of Constraints*) pode te ajudar a responder essas perguntas.

O primeiro e principal passo é conhecer onde está a restrição do sistema. Ela pode estar no mercado ou pode estar dentro de casa. No segundo caso, chamamos a restrição também de gargalo. Quanto ao mercado, devemos analisar se ele é suficientemente grande para os objetivos da empresa e se não temos nenhum concorrente que domine totalmente o setor, restringindo assim o tamanho dele. Nesse contexto, eliminar um concorrente pode ficar muito caro, principalmente em vendas complexas.

Se o mercado está funcionando perfeitamente, devemos então partir para a análise interna: isto é, o que está me impedindo de vender mais? Nesse caso, precisamos conhecer o nosso gargalo, aquele que, se mexermos, vai gerar melhoras em toda a máquina de vendas. Tome cuidado com essa etapa, pois se erramos a análise, podemos mexer em algo que não trará ganho.

Uma análise apressada, por exemplo, pode levar à seguinte conclusão: "Como as vendas estão baixas, vamos contratar mais vendedores!" Porém o problema pode estar na baixa geração de oportunidades no funil, ou até no excesso de oportunidades no funil, gerando assim multitarefa danosa para o vendedor. Aqui podemos ter um conflito. Para vender mais, precisamos ter mais oportunidades no funil ou para vender mais precisamos ter menos e melhores oportunidades no funil? Para nos ajudar a resolver esse dilema, usamos outro conceito da teoria das restrições: a árvore de conflito. Vamos imaginar que o gargalo seja o vendedor. Dessa forma, devemos eliminar esse gargalo usando os **5 PASSOS DA TEORIA.**

1 IDENTIFICAR A RESTRIÇÃO OU O GARGALO

Neste exemplo, é o vendedor.

2 DECIDIR COMO EXPLORAR A RESTRIÇÃO

Aqui temos um excelente exercício: quanto tempo o vendedor passa de fato vendendo? Se o vendedor é a restrição, então 100% do tempo dele deve ser focado nas vendas.

Em uma empresa onde já trabalhei, por exemplo, fizemos uma análise simples e solicitamos aos 3 melhores vendedores da empresa que preenchessem em uma planilha durante duas semanas todas as tarefas que eles executavam. Experimente fazer isso também com os seus vendedores! Na nossa experiência, o resultado foi que eles utilizavam apenas 50% das horas vendendo, enquanto no restante do tempo eles faziam tudo, menos vender. Muitas empresas ainda cometem o erro de utilizar o vendedor para prospectar novas oportunidades, mas vendedor tem que vender, vender, vender...

3 SUBORDINAR TODO O RESTO À DECISÃO ANTERIOR

O processo de vendas deve correr de forma que o vendedor esteja liberado para vender e ter processos auxiliares que tiram atividades secundárias da mão dele, como a prospecção de novos clientes, o atendimento no pós-venda, a burocracia que envolve a rotina do time, etc.

Em um time mais eficiente, o ideal é ter pessoas focadas apenas na prospecção de novos clientes, por exemplo. Além de ser mais barato, essa equipe vai usar ferramentas e metodologia próprias para prospecção. A partir do interesse do *lead* — futuro cliente — a oportunidade é passada para o vendedor. Assim, o tempo do vendedor é utilizado para o relacionamento mais próximo com potenciais clientes.

É natural que o vendedor tenha a sua rede de relacionamento e que também gere oportunidades a partir dela, mas fazer isso de forma sistemática e proativa pode sair caro para a empresa. Imagine, por exemplo, o tempo do vendedor pegando o telefone todos os dias para tentar marcar uma visita?

4 ELEVAR A RESTRIÇÃO

Agora podemos elevar a restrição, já que ela está devidamente eliminada, ou seja, treinar o vendedor, passar mais *leads* para ele, trocar o vendedor por baixa performance, ou até mesmo contratar mais vendedores...

5 SE ESSA RESTRIÇÃO FOI QUEBRADA, VOLTE AO PASSO 1 E ANALISE SE EXISTE OUTRA RESTRIÇÃO COMO, POR EXEMPLO, A GERAÇÃO DE OPORTUNIDADES. ATENÇÃO NESSE PONTO, EMPREENDEDOR: NÃO DEIXE QUE A INÉRCIA CAUSE UMA RESTRIÇÃO AO SISTEMA.

Então, não saia atacando em todas as frentes sem antes conhecer onde está a sua restrição, analise seus processos, encontre os gargalos e aplique a metodologia do TOC. Tenho certeza de que os ganhos serão excepcionais.

BOAS VENDAS!

*redigido para a Endeavor

EMPREENDER MAIS SIMPLES: MENOS BUROCRACIA, MAIS CRÉDITO

Desenvolvido para ampliar o acesso a financiamentos e simplificar a gestão das empresas, o Programa Empreender Mais Simples foi desenvolvido pelo Sebrae em parceria com o Banco do Brasil e o Governo Federal. O Programa pretende disponibilizar cerca de R$ 8,2 bilhões às micro e pequenas empresas nos próximos dois anos, sendo R$ 1,2 bilhões por meio da linha Proger Urbano Capital de Giro, com recursos do Fundo do Amparo ao Trabalhador (FAT); e R$ 7 bilhões da linha BNDES Capital de Giro Progeren. Além de facilitar o acesso ao crédito, a parceria busca estimular o uso consciente do crédito disponibilizado pelo Banco do Brasil através de orientação direcionada.

Antes e após a concessão do crédito, os empresários serão acompanhados por consultores do Sebrae com o objetivo de identificar a capacidade de endividamento da empresa, minimizar o risco de inadimplência e apontar as saídas para situações de dificuldade. Segundo o Sebrae Minas, pelo Proger Urbano Capital de Giro, o empreendedor poderá financiar com contratação simplificada; prazo de pagamento de até 48 meses; isenção do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e taxas de juros a partir de 1,56% ao mês. A carência será de até 12 meses para pagamento da primeira parcela do valor principal. Em contrapartida, a empresa deverá manter emprego e renda até um ano depois da operação e, se tiver acima de 10 empregados, precisará contratar um jovem aprendiz até seis meses após a operação.

Já pelo BNDES Capital de Giro Progeren, as micro e pequenas empresas poderão financiar com prazo de até 60 meses, carência de até 12 meses e encargos totais a partir de 1,63% ao mês. Os empresários contam também com o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), pelo qual as empresas com faturamento bruto anual de até R$ 3,6 milhões podem garantir até 80% das operações. Por meio do Fundo, o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios. Os empresários valadarenses que tenham interesse em solicitar alguma das opções de crédito acima, devem entrar em contato com o Sebrae Minas ou com o Banco do Brasil.

Além da oferta de crédito, o Programa pretende estimular o empreendedorismo e facilitar a vida dos empresários através da desburocratização de sistemas-chaves na rotina do empresário. Através da parceria com o Governo Federal, serão investidos R$ 200 milhões no desenvolvimento e melhoria de dez sistemas que irão diminuir a complexidade e o tempo gasto no cumprimento das obrigações tributárias, previdenciárias, trabalhistas e de formalização. Entre os sistemas que serão desenvolvidos está o e-Social voltado para empresas. Nesse portal, os empreendedores poderão cumprir de forma unificada suas obrigações trabalhistas e previdenciárias. Com isso, serão eliminadas 13 obrigações acessórias e será possível incluir o recolhimento das contribuições à previdência retidas dos empregados e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) na mesma guia do Simples Nacional.

O Programa também inclui o desenvolvimento de melhorias no Portal do Empreendedor. Novos botões e links de busca já foram incluídos no portal que é a principal ferramenta de prestação de serviços on-line para o Microempreendedor Individual (MEI) e para os empreendedores que pretendem formalizar seus negócios. Na lista de programas que serão desenvolvidos, está prevista a constituição de um banco de dados que concentre todas as informações referentes ao MEI. O convênio também resultará na produção de um sistema de pagamento do Simples Nacional. Essa ferramenta permitirá que o Documento de Arrecadação (DAS) seja pago no Portal do Simples Nacional no momento da emissão ou que o débito automático seja programado mensalmente na conta corrente. Esse conjunto de sistemas serão implantados até 2018.

Fonte: com informações do Sebrae Minas

ATENDIMENTO PERSONALIZADO EM MODA FEMININA

Inaugurado há poucos meses, o showroom Brunna Diniz chega com uma proposta de atendimento exclusivo e personalizado em moda feminina. Localizado na Rua Marechal Floriano, 2.185, no bairro de Lourdes, a empresária e engenheira de produção Brunna Diniz optou por oferecer horários agendados para garantir mais satisfação e comodidade na hora da escolha do look. Composta por roupas, acessórios e bolsas no estilo modinha, a empresária garante peças modernas para as mulheres que não abrem mão de se vestir bem de uma forma única.

RAFIK YOUNG JEANS: ESTILO E EXCLUSIVIDADE

Recém-chegada à cidade, a Rafik veio para atender os apaixonados por jeans que não abrem mão de estilo e qualidade. Fundada em 1989 no Espírito Santo, a franquia especialista na confecção de peças em jeans produz cerca de 170 mil peças exclusivas por mês. Localizada na Rua Israel Pinheiro, 3188, no centro, a empresária Suzany Ferreira Zanotelli promete inovação em looks despojados com preço acessível. Além de todas as tendências do mundo jeans, a loja também possui camisas, sapatos e acessórios para ambos os sexos.

VARIEDADE E TRADIÇÃO EM PRODUTOS DE PERFUMARIA

Com 20 anos no mercado brasileiro, chega a Valadares a rede de franquias Mahogany. Especializada em produtos de perfumaria, a loja oferece um diversificado mix de perfumes, hidratantes, sabonetes, com várias linhas específicas para homens, mulheres e crianças. Os empresários Rubens Diniz de Oliveira e Kamila Diniz são os responsáveis por trazer a franquia para a cidade. Composta por fragrâncias para todos os gostos, a marca é conhecida por inovar na tecnologia dos seus produtos, garantindo a fixação por mais tempo. Quem quiser conferir, a loja fica localizada na Rua Bárbara Heliodora, 592, no Centro.

CLIENTE EM FOCO:
FACILIDADE PALAVRA-CHAVE PARA ATRAIR

É como diz o ditado: a primeira impressão é a que fica. Independentemente do serviço prestado ou produto oferecido a qualidade do atendimento é fator determinante na hora de ganhar a confiança do cliente e concluir a venda. Em tempos de clientela cautelosa, facilitar a vida do consumidor pode ser um poderoso diferencial competitivo. Especialistas afirmam que fidelizar um cliente é menos oneroso do que conquistar novos, para isso não basta apenas ter o produto que o consumidor deseja, é preciso fazer do processo de compras uma experiência agradável para quem está consumindo.

Para o cliente se sentir valorizado a experiência com a empresa precisa ser a mesma todos os dias. Os profissionais devem estar preparados e capacitados para oferecer o mesmo atendimento a qualquer cliente. Cada vez mais exigentes e atentos as vantagens que cada estabelecimento oferece, diversas lojas têm buscado investir em mimos, lembrancinhas, brindes e outros atrativos. Contudo, Antônio Augusto Simão, consultor especialista em gestão empresarial, alerta que o processo de fidelização vai mais além. "Uma empresa conquista clientes fiéis ao ajudá-los a resolver eventuais problemas com rapidez e facilidade. Os mimos como brindes, bonificações, produtos grátis, cortesia no frete, podem aumentar momentaneamente a satisfação dos clientes, mas nem sempre a sua fidelidade", explica.

Simão orienta que não subestimar a relação que a empresa tem com os consumidores é o primeiro passo para obter um serviço com qualidade completa. "Prezar pela qualidade no atendimento serve para todos os tipos de empresas, independentemente do setor ou tamanho é ponto fundamental para quem deseja ter excelência. Por mais que o empresário se esforce para ter o melhor produto, escolha um bom ponto de vendas, e trabalhe incansavelmente para melhorar os processos internos, todo esse esforço poderá ser perdido se o seu consumidor final não se sentir bem atendido".

O QUE VOCÊ FAZ PARA INOVAR NO ATENDIMENTO AO CLIENTE?

"Buscamos trabalhar com a necessidade do cliente, nossas araras são todas etiquetadas com preço e as roupas ficam divididas por tons para que ele tenha independência dentro da loja e encontre com facilidade o que deseja. Sou consultor de imagem e sempre auxilio no processo de escolha da peça. Também tivemos o cuidado em montar um espaço com sala de espera para os acompanhantes, provadores largos e com música ambiente para o cliente se sentir experimentando a peça no *closet* da casa." Guto Barreto – Proprietário Guto Store

"Nós estamos sempre procurando ter um diferencial, porque o nosso publico é muito concorrido aqui na cidade. Além da preocupação com o atendimento, procuramos inovar através de campanhas. Lançamos recentemente: qual é o seu grau de sorte? O cliente compra e o seu grau é convertido em desconto. Nós percebemos que inovar faz toda a diferença, porque o básico todo mundo já faz, então estamos sempre em busca de um atrativo para o consumidor." Flavia Cristina – Proprietária Ótica Rocha

"Nós não nos contentamos em atender apenas na loja física, oferecemos entrega de condicional, e atendimento em domicílio sem custo adicional. Esse atendimento tem feito tanto sucesso que trabalhamos na loja em horário comercial, e após esse horário vamos atender quem deseja um atendimento personalizado ou não tem condições de vir à loja comprar. Buscamos inovar através desse contato personalizado com o cliente." Milane da Silva Cirino – Proprietária Lingerie GV

"Procuramos receber o cliente com bastante sorriso, muita simpatia para que a pessoa realmente sinta o desejo de voltar. Passamos a trabalhar com condicional, porque percebemos que o cliente quer facilidade. Então temos que fazer o melhor possível. Investimos também em moda *Plus Size* e estamos com peças em valores mais acessíveis para que todos possam encontrar o que procuram." Fernanda de Oliveira – Proprietária Xita Xique

Para Regina Ferreira, pedagoga e empresária da Insólita Boutique, o bom atendimento é um dever de quem busca se destacar no mercado. "Eu trabalhei em uma instituição de ensino que formava profissionais e sempre observei a carência que o mercado tem de pessoas que oferecem um bom atendimento. Se o meu foco é o cliente, eu preciso oferecer atendimento humanizado para todos, sem diferenciações. Ter consciência disso tem trazido um retorno muito favorável para nós", afirma. Além de um atendimento de qualidade, o consultor Augusto Simão explica que para oferecer o que o consumidor deseja é preciso conhecer hábitos de compras, desejos, produtos de interesse e assim se organizar para alcançar suas expectativas. E foi exatamente isso que Regina fez para entender o que o público da loja busca durante as compras. "Todas as pessoas que vêm a nossa loja são convidadas a preencher uma pesquisa, em que são compartilhados os gostos, estilos, peças favoritas, número de roupas, calçados, cores, e, caso não tenha encontrado o que procurava, pedimos para inserir o que não encontrou na loja. Essas informações têm contribuído muito para planejarmos a aquisição da próxima coleção e foi a melhor maneira que eu encontrei de ser mais assertiva e atender as expectativas dos nossos clientes", enfatiza.

Engana-se quem pensa que precisa investir muito para começar a facilitar a vida do cliente. O consultor explica que o ideal é começar com pequenas ações e se organizar através de uma autoavaliação para desburocratizar o processo. "As empresas ainda não sabem se posicionar mediante os problemas e acabam tornando complicado o que é simples. Assumir que ainda está em um estágio inicial pode ser desconfortável, mas por outro lado, quando um gestor consegue entender que precisa vencer desafios básicos, tudo pode ficar mais fácil e claro. Hoje temos várias pesquisas apontando que os clientes querem o básico bem feito. É por aí que devemos começar".

ARMAZÉM VARGAS:
48 ANOS DE HISTÓRIA EM VALADARES

Fundada em 1969, por Francisco de Assis Lisboa, carinhosamente conhecido como senhor Chiquito, o Armazém Vargas trabalha com a comercialização de uma diversificada linha de bebidas, aluguéis de mesas e congeladores para festas, bares, e consumidor final. Localizada desde a fundação na Rua Afonso Pena, n° 3462, no centro, a empresa faz parte da história da família Vargas, na qual o senhor Chiquito, hoje com 91 anos, e os filhos trabalharam com o objetivo de ser referência no segmento na cidade.

Atualmente na administração estão o filho Flávio Gonçalves Vargas e sua esposa Sandra Maria Oliveira Vargas. Os empresários não escondem a emoção ao relembrar o começo da empresa e todo o esforço que o fundador teve para executar o trabalho no armazém. "Ele foi o grande instrutor desse projeto, começou com muita dificuldade e trabalhou pesado. Na época, não existia engradado de plástico, todas as garrafas eram carregadas em sacos, exigia muito esforço. Só depois passou para a caixa de madeira e hoje temos a de plástico. No começo era um trabalho muito duro e até hoje não é fácil, porém com a evolução, temos mais recursos. Procuramos trabalhar com seriedade para dar continuidade ao projeto de vida do senhor Chiquito", conta Sandra.

Os clientes têm a opção de efetuar suas compras pessoalmente ou solicitar os produtos pelo televendas. Para quem deseja realizar um evento e não sabe exatamente a quantidade de bebidas de que irá precisar, a empresa realiza a venda consignada. Efetua um cálculo mediante a quantidade de convidados e disponibiliza a opção de devolução das bebidas que sobrarem. "Essa opção oferece uma tranquilidade muito grande para o cliente na hora de planejar o evento. Trabalhamos com marcas de qualidade, produtos novos para oferecer a segurança que o consumidor procura", afirma Flávio.

Questionado sobre qual o segredo de administrar uma empresa com tradição no mercado, Flávio conta que possui estratégias simples, mas eficazes: além de fornecer produtos no varejo e para eventos de diferentes dimensões, a qualidade no atendimento é fator determinante para o sucesso da empresa. "O mercado para nossa área de atuação não está ruim. Fornecemos produtos para casamentos, formaturas, aniversários e também para eventos residenciais que é um dos nossos diferenciais. Para sobreviver ao atual momento da economia, nossa principal estratégia é o atendimento. Fazemos um corpo a corpo com o cliente através de uma negociação direta e, graças a Deus, estamos caminhando muito bem".

dia das Crianças

CONFIRA A SUGESTÃO DE **HORÁRIO ESPECIAL** PARA O COMÉRCIO

7/10 (sábado)	**9h às 16h**
8/10 (domingo)*	**8h às 14h**
9 a 11/10 (segunda a quarta)	**9h às 20h**

*Autorizado pela Convenção Coletiva de Trabalho.

Apoio: CDL GV

Realização: Sindicomércio Governador Valadares

COMÉRCIO E SERVIÇOS INFLUENCIAM CRESCIMENTO DO PIB NO SEGUNDO TRIMESTRE

SERVIÇOS TIVERAM O MELHOR DESEMPENHO DESDE 2013 E IMPACTARAM POSITIVAMENTE NO RESULTADO DO PIB

Com uma alta de 0,6% no segundo trimestre de 2017, o setor de serviços foi a principal influência no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), segundo análise da Divisão Econômica da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). Os dados do PIB foram divulgados no dia 1º de setembro, pelo IBGE, e mostraram alta de 0,2%, representando o segundo trimestre seguido com crescimento já descontados os fatores sazonais; e o melhor desempenho do setor de serviços desde o terceiro trimestre de 2013.

Apesar dos dados favoráveis para Fabio Bentes, economista-chefe da CNC, ainda é cedo para apontar um cenário de crescimento contínuo nos próximos trimestres, mas o setor, que responde por 75% do emprego formal e 73% do valor adicionado aos preços básicos de todo país, deve contribuir para uma melhora no cenário a curto e médio prazo.

O comércio também voltou a crescer no período, com uma alta de 1,9%, interrompendo um ciclo de nove trimestres consecutivos de quedas. Dentre as razões para esse crescimento, estão a regeneração parcial das condições de consumo, com geração de postos de trabalho, queda dos juros e da inflação, além da disponibilização de recursos extraordinários para o consumo, como os saques das contas inativas do FGTS. Segundo dados do Ministério do Trabalho, em Governador Valadares o Comércio de Bens e Serviços representa 82,7% dos estabelecimentos que são responsáveis pela geração de 69% do total de postos de trabalho.

Diante do desempenho do trimestre, a CNC elevou a sua previsão de crescimento da economia brasileira em 2017, de 0,6% para 0,8%. "Apesar de baixas, as taxas de crescimento deverão ser suficientes para garantir um resultado de leve crescimento da economia brasileira após dois anos de quedas acentuadas do PIB. Mesmo que a economia nada cresça na segunda metade do ano, um cenário pouco provável, os avanços do primeiro semestre já garantiriam uma variação positiva de 0,5% para 2017", completou Fabio Bentes.

Fonte: com informações da CNC

dia das Crianças

12 DE OUTUBRO VEM AÍ!

ALEGRE AINDA MAIS A DATA, UNINDO PRESENTES E SORRISOS.

Sindicomércio
Governador Valadares