REVISTA
SINDICOMÉRCIO
1ª EDIÇÃO | Governador Valadares | DEZ14/JAN15

O NATAL CHEGOU!

INCERTEZAS ECONÔMICAS AO LONGO DO ANO TORNARAM ANGUSTIANTE A ESPERA DOS EMPRESÁRIOS PELO NATAL 2014

E MAIS

Entrevista: Marcone Miranda
Eleito Empresário do Ano – Governador Valadares
Página 9

Simples Nacional e suas Modificações
Página 17

DESEJAMOS UM NATAL REPLETO DE PAZ, ESPERANÇA E RENOVAÇÃO.

FELIZ NATAL:
25 DE DEZEMBRO

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO
(SUGESTÃO PARA O COMÉRCIO)
13/12 ATÉ ÀS 16H
DE 15 A 19/12 ATÉ ÀS 20H
20/12 ATÉ ÀS 18H
22/12 ATÉ ÀS 20H
23/12 ATÉ ÀS 22H
24/12 ATÉ ÀS 18H

Sindicomércio
Governador Valadares

Editorial

Caro leitor,

Depois de anos de anseio, chega às suas mãos a primeira Revista na história do Sindicato do Comércio de Governador Valadares. Através desta publicação, você poderá acompanhar as principais notícias que envolvem a classe patronal do comércio de bens e serviços, sob a ótica local, regional e nacional. Por intermédio deste, as lutas e conquistas do Sindicomércio ficarão mais ao seu alcance, possibilitando-o colaborar ativamente para a união e fortalecimento da classe.

Nesta edição, preparamos uma matéria especial sobre o Natal, que poderá fazer a diferença na sua empresa. No cenário atual, a Revista fez um passeio na área Econômica, Jurídica, Política e Gestão, apresentando discussões sobre a Importância do Planejamento Financeiro; as modificações do Simples Nacional; Os impactos da Lei n° 12.741/2012 e o Papel do Líder no Clima Organizacional.

A segurança em Governador Valadares também ganhou destaque. A Operação Natalina preparada pela Polícia Militar traz este ano uma novidade, que beneficiará os lojistas da área central e provocará mais tranquilidade aos clientes nas compras de fim de ano.

Também nesta edição, há um destaque para a matéria sobre o Comércio Informal. A Revista foi em busca de profissionais acadêmicos para traçar os efeitos dos ambulantes e camelôs no centro da cidade, e entrevistou uma Arquiteta Urbanista e uma Socióloga.

Além de detalhar o que a Revista traz de especial nesta primeira edição, permita-nos compartilhar com você as mudanças ocorridas com o Sindicato nos últimos anos. No ano de 2011, a entidade que até o momento era conhecida como Sindicom, passou a ser intitulada Sindicomércio Governador Valadares. Em março deste ano, a logomarca da entidade sofreu mudanças de padronização, reforçando a integração entre os sindicatos patronais do país, a identidade e a área de atuação do Sindicato. Recentemente, no mês de agosto, um sonho foi conquistado: o Ministério do Trabalho concedeu ao Sindicato o direito de representar também o Setor Atacadista e de Serviços, além do Varejo. O que todas essas mudanças significam? Mais representação e defesa in loco de todas as empresas do comércio de bens e serviços de Valadares.

> *"Por intermédio deste, as lutas e conquistas do Sindicomércio ficarão mais ao seu alcance, possibilitando-o colaborar ativamente para a união e fortalecimento da classe"*

Na oportunidade, desejamos a você um Natal pleno de harmonia e um 2015 repleto de novas conquistas.

Hercílio A. Diniz Filho
Presidente do Sindicomércio Governador Valadares

NATAL 2014

O Natal é a data comemorativa mais rentável para o comércio varejista. Tradicionalmente conhecido pelas confraternizações e trocas de presentes, movimenta praticamente todos os segmentos. Em razão do cenário econômico do país, muitas empresas aguardam o ***Natal 2014*** com ansiedade.

Expectativas, horário especial do comércio e dicas de vendas | Páginas 12 e 13

Simples Nacional

A atualização do Simples Nacional trouxe avanços consideráveis para as Microempresas e as Empresas de Pequeno Porte. Saiba mais! **Página 17**

PERFIL

Marcone Miranda
Empresário destaque do ano 2014
Página 9

Extensão de base | Atacado e Serviços 5
Convenção Coletiva | Alterações 6
Comércio Informal | Análise do cenário local 7
Segurança no comércio | Dicas e orientações 8
Contribuição Sindical | Desvendando os tabus 10
Datas Comemorativas | Oportunidades de negócios 11
Economia | Planejamento para 2015 14
Gestão | O líder no clima organizacional 15
Política e Governo | O desastre de uma lei 16
Ações de representatividade | Fique por dentro! 18
Dirigente Sindical | Dalmy de Paula Costa 19
Adicional de periculosidade para Motociclistas | Entenda 20
Redes Sociais | Sua empresa está na rede? 21
SESC | 2015 será um ano de crescimento 22
SENAC | Resultados positivos em 2014 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. Nunes 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:
Jaqueline Rocha MG13.799 JP
Estagiária: Mariana Pereira

Projeto gráfico e editoração
Roberto Ribeiro

Revisor
Ilvece Cunha

Imagens: arquivo Sindicomércio, Pixabay.com, Leonardo Morais
Periodicidade: bimestral
Tiragem: 5 mil exemplares
Impressão: Gráfica Nacional

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

Sindicomércio
Governador Valadares

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

SINDICOMÉRCIO AMPLIA A REPRESENTATIVIDADE

Ter a categoria representada in loco, podendo colaborar mais ativamente com as discussões e reivindicações que permeiam o comércio, é um sonho antigo em Governador Valadares. Tanto pelo Sindicato patronal, como também pelas empresas.

O processo no Ministério do Trabalho chegou ao fim, com um desfecho favorável às partes. Desde agosto de 2014, o Sindicato do Comércio de Governador Valadares (Sindicomércio) passou a representar e defender a categoria econômica do comércio varejista e atacadista de bens e serviços, com exceção das empresas concessionárias e distribuidoras de veículos, do comércio varejista de combustíveis minerais, do comércio varejista, transportador e derivados de petróleo e das empresas do comércio atacadista de gás liquefeito de petróleo.

Desde 13 de fevereiro de 1979, quando a entidade foi fundada, a atuação era restrita apenas ao comércio varejista, sendo necessário que as empresas do atacado e serviços recorressem à Federação do Comércio de Minas Gerais, localizada em Belo Horizonte, para qualquer suporte. Com a recente alteração, o Sindicomércio passou a defender, representar e fomentar o desenvolvimento do comércio de 11.660 empresas.

> *"Após muito trabalho e seriedade, conquistamos nossa extensão de base, o que fortalece ainda mais nosso Sindicato, que passa a representar um maior número de empresas"*

O processo de extensão de base foi trabalhoso e levou mais de cinco anos para ser concretizado. "Após muito trabalho e seriedade, conquistamos nossa extensão de base, o que fortalece ainda mais nosso Sindicato, que passa a representar um maior número de empresas", comemora o presidente da entidade, Hercílio Araújo Diniz Filho.

Ainda de acordo com o Presidente, a meta agora é estender a base geograficamente, passando a atender Valadares e Região. "Em breve, daremos início ao processo no Ministério do Trabalho. Como frequentemente recebemos demandas de empresas menores de outros municípios reivindicando ações em favor da classe patronal, somos testemunhas de que a necessidade de ampliar a atuação do Sindicomércio é necessária", destaca.

Com a novidade, empresárias como Stefane Ferreira se sentiram mais protegidas. "Tendo um Sindicato em Valadares que nos representa, fica mais fácil para compreender os nossos direitos e deveres enquanto empresário, podendo recorrer a ele também, quando necessário", ressalta a proprietária do Salão Stefane Produções, cuja atividade principal é: "Atividades de Estética e outros serviços de Cuidados com a Beleza".

Centro comercial de Governador Valadares

NOVA CONVENÇÃO COLETIVA É CELEBRADA

MUDANÇAS PARA 2014 / 2015

Fruto de uma negociação equilibrada e consciente diante do cenário econômico local e nacional, no dia 28 de novembro foi celebrada a nova Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) para as empresas do Comércio Varejista e Atacadista de Governador Valadares, firmada entre o Sindicomércio e o Sindicato dos Empregados no Comércio Atacadista e Varejista de Governador Valadares (SECOM).

A CCT foi encaminhada para registro e homologação do Ministério do Trabalho, e terá vigência por um ano, sendo de 1º de dezembro de 2014 a 30 de novembro de 2015. Nesse período, o comércio de Valadares passa a funcionar com o piso salarial de R$ 856,00, sendo concedida uma correção salarial de 8%.

É importante que os empregadores fiquem atentos para que o valor seja corrigido no salário do mês de dezembro, inclusive na segunda parcela do 13º salário. Como os instrumentos coletivos possuem força de lei, a empresa pode sofrer sanções do Ministério do Trabalho, caso o documento não seja respeitado.

CONFIRA OS PONTOS-CHAVE DA NOVA CCT:

- Salário da Categoria: R$ 856,00
- Garantia Mínima dos Comissionistas: R$ 878,00
- Salário Misto: R$ 856,00

DOMINGOS E FERIADOS

Após discussão em Assembleia e reuniões com o Sindicato dos Empregados, concluiu-se que os setores de Supermercados, Hipermercados, Mercearias, Armazéns, Açougues e Hortifruti-granjeiros permanecerão funcionando aos domingos e feriados no horário das 8h às 14h, com exceção das Farmácias e Drogarias, que permanecem funcionando das 8h às 22h, com jornada de trabalho de até 8 horas trabalhadas, obedecendo a lei Federal nº 5.991/73, no seu artigo 56.

ABERTURA NO FERIADO 7 DE SETEMBRO

A conquista de abertura no feriado de 7 de Setembro no ano de 2015 foi mantida para os setores: Supermercados, Hipermercados, Mercearias, Armazéns, Açougues, Hortifruti-granjeiros, Farmácias e Drogarias. Há mais de 10 anos, esses setores eram proibidos de abrir as portas nesse feriado, e desde o ano de 2014, a classe patronal pôde usufruir dessa conquista.

ATESTADO MÉDICO

No que se refere à questão social, o atestado médico ganhou destaque nessa negociação. Foi inserida na CCT 2014/2015 uma cláusula com a seguinte redação:

Os comerciários terão abonadas as faltas para acompanhar os seus dependentes e incapazes, estes últimos assim declarados na forma da lei, para atendimento médico, limitada a 1 (uma) falta por semestre, desde que comprove, no prazo de 48 (quarenta e oito horas) contadas do atendimento, seu comparecimento como acompanhante através de atestado ou declaração assinada pelo médico responsável.

O documento será disponibilizado no portal do Sindicato (*www.sindicomerciogv.com.br*) e na sede da entidade (Rua Marechal Floriano, 600, salas 501 a 503, Centro). Em caso de dúvidas ou orientações, ligue: (33) 3271-4334.

O QUE É CCT?

O artigo 611 e seguintes da CLT definem a Convenção Coletiva de Trabalho como um acordo de caráter normativo, pelo qual dois ou mais Sindicatos representativos de categorias econômicas e profissionais estipulam condições de trabalho aplicáveis, no âmbito das respectivas representações, às relações individuais de trabalho. Prescrevem deveres, obrigações e direitos para as partes. É um método de solução de conflitos coletivos, proporcionando o equilíbrio entre as partes e a paz entre o capital e o trabalho. A celebração da CCT é prerrogativa conferida apenas aos Sindicatos, por serem os legítimos representantes da categoria.

COMÉRCIO INFORMAL E OS SEUS EFEITOS

Pesquisa aponta que, no centro de Valadares, há 282 negócios informais

O comércio informal compõe o cenário atual da maioria dos municípios brasileiros. Em Governador Valadares, a situação não é diferente. O trabalho informal é praticado nas principais ruas do centro da cidade, onde os vendedores ambulantes ocupam boa parte das calçadas. Diante dos transtornos que causam aos empresários em razão da economia informal e à própria comunidade, que precisa disputar parte das calçadas com os camelôs e ambulantes, essa é uma bandeira que vem sendo defendida pelo Sindicomércio, cujo objetivo é disciplinar esse tipo de comércio. Para traçar o cenário que a cidade vivencia, um diagnóstico foi encomendado pelo Sindicomércio no ano de 2013, fruto de um trabalho de sensibilização realizado em conjunto pelas entidades: Associação Comercial e Empresarial, Fiemg Regional Rio Doce e CDL.

O objetivo da pesquisa foi analisar quem e quantos são os trabalhadores informais no Centro da cidade, bem como a tradição do comércio informal e o cumprimento de quesitos legais que visam preservar a cidade para todos os cidadãos e regulamentar a exploração de espaços públicos para obtenção de capital.

A pesquisa foi apresentada em abril do ano passado na Câmara Municipal, com a presença de vereadores e o público, em sua maioria formada por camelôs e ambulantes, demonstrando manifestação positiva à construção de um camelódromo no centro da cidade, desde que em um lugar central e de fácil acesso. Por se tratar de uma reunião especial, e não ordinária, não houve votação, apenas manifestações pessoais.

Passado mais de um ano da apresentação, o assunto voltou à tona recentemente, com o lançamento do Novo Complexo Rodoviário, que será construído pela Prefeitura Municipal e Ibicon. No projeto, está prevista a construção de 400 boxes que irão abrigar os comerciantes informais da cidade, além da construção de um novo terminal rodoviário.

Diante do problema que, praticamente, foi incorporado à cultura valadarense, a Revista Sindicomércio ouviu alguns profissionais e envolvidos para entender a complexidade do problema.

De acordo com a Professora Doutora em Sociologia, Sueli Siqueira, ao analisar a atual expansão urbana da cidade, é necessária uma organização para minimizar as dificuldades da mobilidade urbana causada pelos vendedores. "O camelódromo, em algumas cidades, realmente deu certo. É necessária uma intervenção com políticas públicas, a fim de organizar, discutir e estudar um espaço adequado para os trabalhadores ambulantes. Não adianta apenas retirá-los das ruas", esclarece.

Sob a ótica de Cristiana Maria de Oliveira Guimarães, mestre em Arquitetura e Urbanismo, autora da pesquisa "Possibilidades da participação na política urbana de Governador Valadares", os vendedores ambulantes viram na ocupação do espaço público um modo de conseguir seu sustento. "Trata-se de um uso privado, com ganhos particulares, de uma coisa pública, as calçadas. Essas, por sua vez, têm como função coletiva, o ir e vir dos pedestres. Então, há um desvio de sua função original e um distúrbio no funcionamento ideal da cidade. Se os vendedores estão dispostos a ir para um novo espaço, e há a possibilidade da construção deste, de modo satisfatório a todos, parece que é um caminho a ser seguido", afirma.

Para o empresário Eduardo José de Almeida, a construção de um camelódromo seria um benefício para toda a população valadarense. "A classe empresarial não quer de forma alguma prejudicar os vendedores ambulantes. Nós queremos que haja uma organização e um espaço adequado para eles. Uma cidade polo, como Governador Valadares, não pode ter suas ruas ocupadas dessa forma. É necessária uma organização do espaço público" ressalta.

A vendedora ambulante Mercedes Pena Trancoso se diz a favor da construção de um camelódromo. "São 25 anos trabalhando na rua, as condições de trabalho são muito difíceis. Não temos estrutura nenhuma, ficamos em baixo de sol e chuva, não temos banheiro... No horário de almoço, sou obrigada a sentar atrás da barraca e aproveitar os momentos que não passam clientes. O camelódromo com certeza nos traria melhores condições de trabalho", desabafa.

RAIO X DO COMÉRCIO INFORMAL

A pesquisa promovida pelo Sindicomércio apontou que no centro de Valadares há 282 negócios informais. Desse total, mais da metade possui o perfil de 30 a 59 anos, são casados e com escolaridade o ensino fundamental incompleto.

Com relação à mercadoria comercializada, as principais vendas listadas são: alimentos de consumo imediato, com predominância da água de coco e de salgados, sucos e refrigerantes; eletrônicos, acessórios e brinquedos; hortifrúti; artigos femininos e indumentários.

Sobre o tempo de atuação no trabalho informal, 45,74% dos entrevistados disseram atuar de 5 a 20 anos; 19,5% de 2 a 5 anos e há mais de 20 anos, foi citado por 18,44% dos entrevistados, demonstrando assim um enraizamento profundo do trabalho informal.

Em relação à renda, eles adquirem por mês de ½ a 1 salário mínimo (24,82%), de 1 a 2 salários mínimos (37,94%) e de 2 a 3 salários mínimos (12,06%). Para 48,58%, o comércio informal é a única fonte de renda da família. A renda média identificada pela pesquisa é de R$ 1.082,50.

Em respeito à legislação vigente, alguns questionamentos foram feitos nesse sentido. Indagados sobre o registro na Prefeitura, 58,51% possuem registro em dia; já 32,62% estão inadimplentes. Sobre a obrigatoriedade de visibilidade do alvará de funcionamento, apenas 54 camelôs (19,1%) cumprem o exigido em um universo de 282.

Questionados sobre a iniciativa de construir um camelódromo na cidade, 17,02% consideram uma iniciativa ruim, 35,11% consideram uma boa iniciativa e 23,5% consideram uma ótima iniciativa.

FIM DE ANO:
COMPRAS, SIM, MAS COM SEGURANÇA

Fim de ano é tempo de ir às compras. O período impacta positivamente o comércio varejista, mas é preciso redobrar a atenção nos principais centros comerciais da cidade. Além do maior fluxo de pessoas nas áreas comerciais, a movimentação e circulação de dinheiro aumenta decorrente do 13° Salário, excitando a incidência de assaltos e furtos.

De acordo com o Cel. Sérgio, a Operação Natalina contará com 1.150 policiais

Estrategicamente, a Polícia Militar de Governador Valadares prepara anualmente um esquema de segurança por meio da Operação Natalina. Este ano, a Operação tem início no dia 16 de dezembro e encerramento previsto para o dia 1º de janeiro. Além do aumento do efetivo de policiais nas ruas, ações estratégias estão sendo programadas para garantir que as compras sejam feitas com mais tranquilidade e segurança.

Este ano, o policiamento contará com uma novidade: policiais a cavalo. Lançado recentemente no município, o Grupo de Policiamento Montado (GPMont) é composto por 10 policiais. De acordo com o comandante da Oitava Região da Polícia Militar, Coronel Sérgio Henrique Soares Fernandes, as expectativas são positivas. "Por se tratar de um animal de porte ostensivo, proporciona ao policial maior visibilidade e impacto, inibindo ações de infratores", esclarece.

A Operação contará ainda com patrulhamentos a pé e motorizado, sendo ao todo 1.150 policiais, distribuídos em horários e os locais onde, estatisticamente, possuem uma demanda maior de crimes contra o patrimônio, aumentando em torno de 15 a 20% o efetivo nas ruas do Centro e nos principais bairros comercialmente fortes, como Santa Rita e Jardim Pérola.

Nesse período, os lojistas poderão ainda contar com um importante aliado: o Programa Rede de Comércios Protegidos. Implantada em 2010 no município, a Rede é a segurança baseada na solidariedade do vizinho , sendo benéfica aos empresários tanto nas datas especiais, como em qualquer outro período do ano.

Trata-se de um Programa de parceria firmada entre a PM e o empresário. Para integrar, basta participar de uma capacitação fornecida pela Polícia e assinar o termo de adesão. Na ocasião, são assumidos alguns compromissos, como adotar medidas de autoproteção e assim, diminuir a vulnerabilidade do estabelecimento comercial.

Para o Coronel Sérgio, o principal objetivo do Programa é atuar na prevenção de crimes. "Com a Rede, eu observo o meu estabelecimento e assumo o compromisso de olhar o do vizinho, e com isso aumenta a sensação de segurança. Das cidades deste porte em Minas Gerais, Governador Valadares é a única que está reduzindo este ano crimes violentos contra o patrimônio. Somente na área central, houve uma redução de 16,14% até outubro de 2014, comparado ao mesmo período do ano anterior. Uma parcela desse resultado positivo é fruto da Rede de Comércios Protegidos", ressalta.

Com o objetivo de estender o Programa, o Sindicomércio tem sido parceiro da Polícia Militar em várias capacitações promovidas na sede da entidade. Caso as empresas tenham interesse, basta entrar em contato com a entidade através do telefone (33) 3271.4334.

PARA OS EMPRESÁRIOS:

- Participe da Rede de Comércios Protegidos;
- Elabore projetos de segurança com seus vizinhos comerciantes, para que possam fazer a vigilância mútua;
- Nunca deixe muito dinheiro nos caixas, restrinja apenas à quantia necessária;
- Não instale caixa na entrada do estabelecimento, pois facilita a fuga do infrator;
- Fique atento ao movimento de veículos ou pessoas suspeitas nas proximidades do comércio.

PARA OS CLIENTES:

- Evite levar grandes quantias de dinheiro, prefira pagar com cheque ou cartão;
- Cuidado ao abrir bolsas em locais movimentados;
- Ao fazer compras, deixe os itens mais caros para o final, assim ficarão menos tempo expostos. Planeje a sua compra!
- Evite carregar muitos pacotes ou sacolas, para não ter as duas mãos ocupadas;
- Mantenha bolsas, carteiras ou sacolas, à frente do corpo, para que tenha mais domínio sobre eles.

Nesta primeira edição, a Revista Sindicomércio estreia a editoria Perfil com o empresário Marcone Aparecido Nunes de Miranda, eleito pela Associação Comercial e Empresarial GV o "Empresário do Ano 2014" e recebeu o título de "Mérito Empresarial" da Federaminas.

Conheça um pouco da vida desse empresário, a história e ideologia da empresa Big Mais Supermercado.

Revista – Marcone, para começar, conte-nos um pouco da sua vida pessoal.

Marcone – Sou natural de Guanhães (MG). Sou casado com Marcélia há 21 anos, com quem tenho dois filhos: Pedro Henrique com 18 anos e Giovana com 14 anos.

Revista – Como se deu a criação da empresa Big Mais Supermercado?

Marcone – A história do Big Mais Supermercados começou com a Casa de Carnes Formosa em 1991, no bairro Jardim Pérola em Governador Valadares. Em 1994, compramos o ponto comercial em frente, dando início às atividades comerciais da Mercearia Formosa. No ano de 2000, ocorreu o início da estruturação da empresa Big Mais Supermercados, sendo inaugurada a loja do bairro São Paulo. Em 2005, uma nova loja era instalada no bairro Jardim Pérola. Depois da estruturação, a empresa passou a se expandir. Assim, em 2010, aconteceu a inauguração de duas novas lojas, a do bairro Altinópolis e a do bairro Lagoa Santa. Hoje, o Big Mais Supermercados conta com quatro lojas totalizando 4.500m² de área de vendas, Escritório Central, Centro de Distribuição e uma Fábrica de Produtos Embutidos e Produtos de Padaria, sendo todos esses empreendimentos instalados em Governador Valadares.

São mais de 700 colaboradores diretos, isso tudo sem perder suas raízes na tradição familiar e no bom atendimento aos nossos clientes. Nossa missão é encantar o cliente com serviços e produtos diferenciados no segmento supermercadista, em um ambiente agradável e familiar, tornando a vida mais saudável. Temos como valores: a confiança em Deus e a valorização do nosso colaborador. Acreditamos no trabalho em equipe. Somos honestos, simples, comprometidos e trabalhamos com responsabilidade social. Buscamos a satisfação do nosso cliente, que é a razão do nosso negócio.

Revista – Nestes anos como empresário, o que considera que tenha sido a sua maior conquista?

Marcone – O nosso maior triunfo é conquistar a confiança dos nossos clientes e fornecedores.

Revista – De uns anos pra cá, o Big Mais tem buscado gerar satisfação ao cliente por meio de gôndolas mais requintadas, praça de alimentação e comodidade. Quando e como surgiu essa ideia de inovar no mercado de Valadares?

Marcone – Sempre buscamos inovar, pois gostamos de novidades. Isso acontece desde a inauguração da Casa de Carnes em 1991, pois na ocasião, já buscávamos os diferenciais para os nossos clientes. Nosso *mix* de produtos era muito variado para um açougue, pois tínhamos do leite ao doce de leite, requeijão, goiabada, queijos diversos, produtos artesanais e inclusive carnes prontas para churrasco.

MARCONE MIRANDA

EMPRESÁRIO DESTAQUE

Revista – Para o ano de 2015, quais são os principais projetos a serem realizados? Existe a previsão de inauguração de uma nova loja?

Marcone – Estão previstas reformas de lojas.

Revista – Na sua opinião, quais características um empreendedor deve possuir para alcançar um sucesso profissional?

Marcone – Agir no presente com foco no futuro. Precisamos ter humildade para admitir que não somos donos da verdade. É necessário ouvir, aceitar sugestões e reconhecer que o trabalho em equipe é essencial para o sucesso de qualquer empresa. Precisamos ter atitude para convencer e motivar as pessoas, influenciar nossos colaboradores a partir do nosso exemplo; lembrar-se do passado com orgulho – mas, principalmente, viver o presente com fé, alegria e amor.

Revista – No cenário atual de mercado, como o senhor acredita que deve ser criada uma estrutura organizacional preparada para o crescimento?

Marcone – A estrutura organizacional dever levar em conta a família, o trabalho e a saúde, pois um depende do outro. O apoio familiar é essencial para o crescimento de qualquer empresa. É preciso ter visão estratégica. Oferecer um ambiente de trabalho pautado no respeito, na valorizaçao e capacitação dos colaboradores, proporcionando desenvolvimento e competência necessários para as adversidades.

Revista – No dia a dia, percebemos que a religião é uma importante marca na sua empresa. Antes mesmo de as lojas abrirem, é possível perceber que os funcionários fazem uma oração antes. Como se deu a inserção da religião no local de trabalho e qual a importância?

Marcone – Nossa religiosidade vem de berço. Confiamos em Deus e na sua palavra que nos diz em Salmos 126 e 127: "Se o Senhor não edificar a casa, em vão trabalham os que a constroem. Poderás viver então do trabalho de tuas mãos, serás feliz e terás bem-estar". Sempre colocamos nossa vida e planos nas mãos de Jesus Cristo.

Revista – No setor supermercadista, muitos são os desafios para serem alcançados. Quando se trata de empresa familiar, é necessário um planejamento ainda mais preciso. Como o senhor avalia a forma de manter o equilíbrio dessas questões?

Marcone – Nossa relação familiar é muito tranquila, pois dentro da empresa nosso relacionamento é estritamente profissional, o lado familiar nós deixamos para curtir em casa. O Big Mais é local de trabalho!

Revista – Este ano, o senhor foi eleito "Empresário do Ano" pela Associação Comercial de Governador Valadares, o que o título representa?

Marcone – É o reconhecimento de um bom trabalho realizado. Dedico essa conquista a toda nossa equipe!

Revista – Como dirigente sindical desde 2007, qual a importância da atuação do Sindicomércio em Governador Valadares?

Marcone - É de extrema importância, pois fortalece o comércio de nossa cidade.

DESVENDE OS TABUS DA CONTRIBUIÇÃO SINDICAL

Frequentemente, chegam ao Sindicomércio muitas dúvidas sobre a Contribuição Sindical, no que se refere à obrigatoriedade, valores cobrados, sanções pelo não pagamento. Mas o que de fato significa Contribuição Sindical?

A Constituição da República de 1988, em seu artigo 579, da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), traz o seguinte esclarecimento: "A Contribuição Sindical é devida por todos aqueles que participarem de uma determinada categoria econômica ou profissional, ou de uma profissão liberal, em favor do sindicato representativo da mesma categoria ou profissão".

A finalidade é o custeio de atividades essenciais do sindicato e outras previstas em lei. Além disso, possui natureza tributária e é recolhida compulsoriamente, anualmente, por todos aqueles que participem de uma determinada categoria econômica ou profissional ou de uma profissão liberal, independentemente de serem ou não associados a um sindicato, do porte, do número de empregados ou filiação.

Para empresas já constituídas, o recolhimento se dá pelos empregadores no mês de janeiro de cada ano. Para aquelas empresas formadas após janeiro, o recolhimento se dará no mês do registro de seus atos constitutivos na Junta Comercial ou Cartório.

No que se refere à repartição da arrecadação, a Contribuição Sindical é distribuída, na forma da lei, aos Sindicatos, Federações, Confederações e à "Conta Especial Emprego e Salário, vinculada ao FAT", administrada pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

O valor do recolhimento é calculado em função de uma tabela elaborada pela Confederação Nacional do Comércio (CNC), com base no capital da empresa. O rateio dos créditos é realizado conforme o disposto nos artigos 589 e seguintes da CLT, a saber:

CONFEDERAÇÃO	5%
FEDERAÇÃO CORRESPONDENTE	15%
MINISTÉRIO DO TRABALHO – FAT	20%
SINDICATO RESPECTIVO	60%

As empresas que não realizam o pagamento estão sujeitas a diversas penalidades: fiscalização da Superintendência Regional do Trabalho e Emprego (M.T.E), estando sujeitas às multas que a infração exige (artigos 598, 599 e 600 da CLT); impossibilidade de participação em concorrências públicas ou administrativas, repartições paraestatais e autárquicas (art. 607 da CLT); e a não concessão/renovação de registro de licença para funcionamento, bem como Alvarás de Licença ou Localização pelas Repartições Federais, Estaduais e Municipais aos estabelecimentos de empregadores (art.608 da CLT).

No comércio, é o pagamento dessa Contribuição que sela o compromisso entre as empresas do comércio e o Sistema Sindical. Enquanto os empresários fortalecem a organização sindical, a entidade garante diversos benefícios às suas categorias.

Atualmente, diversos sindicatos ilegais e associações "fantasmas" enviam boletos para confundir os empresários. Isso, geralmente, ocorre no início do ano, na mesma época do recolhimento da Contribuição Sindical. Para confirmar se um sindicato é ou não legalizado, basta solicitar o número do Código Sindical da entidade e verificar sua regularidade junto à Superintendência Regional do Trabalho e Emprego da cidade. Além disso, no site do M.T.E existe uma ferramenta de pesquisa de entidades sindicais regulares.

Para as empresas do Comércio Varejista, Atacadista e de Serviços de Governador Valadares, essa Contribuição é recolhida no mês de janeiro, com vencimento no dia 31. As guias são enviadas aos contadores cadastrados ou às respectivas empresas.

Para outras informações ou esclarecimentos, ligue (33) 3271-4334 ou visite o Sindicomércio (Rua Marechal Floriano, 600, salas 501 a 503, Centro). Horário de funcionamento: segunda a sexta, das 8h às 18h.

DATAS COMEMORATIVAS DÃO "VIDA" AO CICLO DO VAREJO

Enquanto o ano é dividido por meses, o ciclo do Varejo é separado por datas comemorativas, exercendo fundamental importância para movimentar a economia do país. A Páscoa, o Dia das Mães, dos Namorados, dos Pais, das Crianças e Natal são as responsáveis pelo aquecimento significativo no comércio. Mas será que é possível aproveitar ainda mais as oportunidades de negócios geradas pelas datas especiais?

Para o coordenador de Marketing da Fecomércio MG, José Francisco Resende, a resposta dessa pergunta é sim e a fórmula mágica está na combinação de duas palavrinhas: planejamento e inovação. "Os empresários devem utilizar estratégias eficazes desde o processo de compra até o pós-venda. Muitos acreditam que vender é a arma mais importante, mas se esquecem que comprar também é uma arte. O layout da loja também pode fazer toda a diferença. Uma vitrine bem trabalhada, um mix de entrada e saída bem pensado, uma disposição de mercadorias em qualquer tipo de comércio são excelentes ferramentas para a otimização dos resultados", afirma.

Para o empresário Bonifácio, é necessário planejar com antecedência

O proprietário da franquia das lojas Cacau Show de Governador Valadares, José Bonifácio da Silva, avalia as datas comemorativas como um forte apelo comercial. "No nosso caso, que é segmentado em chocolates, por se tratar de um produto com característica sazonal, nós temos duas datas que são muito importantes: a Páscoa e o Natal. Nesses períodos, investimos ainda mais no planejamento para gerar ações concretas e positivas. Essa preparação se inicia com meses de antecedência e sempre com base nos números do ano anterior", esclarece.

Além de inovar e planejar, o velho e bom atendimento "face a face" ainda faz muita diferença. É comum ouvir as pessoas comentando em rodas de conversas que preferem pagar pelo atendimento, a pagar pelo produto mais em conta. Esse entendimento está longe de ser considerado senso comum. Uma pesquisa realizada pela Revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios apontou que 61 % dos consumidores afirmam que ser bem atendido é mais importante do que o preço ou a qualidade dos produtos.

O estudo, que ouviu 1.350 pessoas de todas as classes sociais, em cinco capitais do Brasil, revelou ainda que depois de avaliar o atendimento, 26% dos consumidores se preocupam com a qualidade e 24% disseram comprar de acordo com a imagem da empresa no mercado. Apenas 12% dos entrevistados acham o preço mais importante na hora da compra.

Diante disso, o que pode ser o diferencial é a fidelização do cliente. Para William Caldas, especialista em Atendimento e Vendas e co-autor dos livros: "Os 30 + em Motivação no Brasil" e "Ser Mais em Vendas", os vendedores bem sucedidos são aqueles que conhecem a fundo a importância de um bom atendimento. "Quando vendemos e não atendemos de forma adequada, podemos dizer que "empurramos" o produto ou serviço. O atendimento de qualidade sabe que os clientes não possuem apenas "necessidades". Eles possuem desejos, medos, ansiedades, expectativas e sonhos. Quanto mais conhecemos os clientes e estudamos seus hábitos, mais entendemos o que os encanta e o que os faz não voltar a comprar", ressalta.

WILLIAM CALDAS
Especialista em Atendimento e Vendas

NATAL 2014:

ESPERANÇA E PRUDÊNCIA ANDAM LADO A LADO

Um costume que acompanha os povos de diversas nações é o gesto de presentear. Ao longo do ano, surgem várias oportunidades para isso, por meio do caráter simbólico das datas comemorativas e dos aniversários. Verdade seja dita, a época que a troca de presentes possui mais intensidade é o Natal. Motivo de tanta ansiedade na espera, seja por parte do empresário, no aquecimento das vendas, quanto dos próprios clientes.

Este ano, a situação econômica do Brasil tornou a espera do Natal ainda mais angustiante. A inflação, queda na oferta de crédito e os juros mais altos, levaram muitas lojas a manterem o cenário de promoções em praticamente todo o ano, como uma alternativa de desafogar os estoques e evitar possíveis prejuízos.

Essa postura cautelosa, provavelmente, deverá afetar o Natal 2015, é o que revela uma estimativa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). De acordo com a entidade, o próximo Natal deverá registrar a menor taxa de crescimento do volume de vendas desde 2005 e movimentar R$ 31,8 bilhões em todo o país.

A demanda sazonal por emprego no comércio varejista deverá levar o setor a oferecer 138,4 mil vagas de final de ano em 2014, número que corresponde a uma expansão de 0,7% em relação às vagas temporárias criadas para o Natal do ano passado, segundo a CNC. Essa estimativa é menor que a expansão de 0,8% projetada anteriormente.

Assim como no ano passado, caberá ao emprego temporário de final de ano a reversão do déficit de vagas em 2014. Em todo o país, a data este ano deverá movimentar R$ 31,7 bilhões em vendas, 2,6% a mais que no Natal do ano passado, em termos reais. Os maiores aumentos de vendas deverão ocorrer nos segmentos de farmácias e perfumarias (+8,6%) e artigos de usos pessoal e doméstico, como eletrônicos, brinquedos e material esportivo (+7,0%). Em termos absolutos, os ramos de vestuário (R$ 10,5 bilhões) e de hiper e supermercados (R$ 9,5 bilhões) deverão responder por 63% das vendas de final de ano.

Cerca de 22,8 mil (17,3% do total) trabalhadores temporários contratados neste final de ano deverão ser efetivados nos meses seguintes ao Natal – percentual menor que a média dos últimos cinco anos, de 20,3%. O menor grau de absorção de temporários pode ser explicado, principalmente, pela expectativa de crescimento moderado das vendas nos próximos meses.

Em Minas Gerais, uma pesquisa realizada com 386 empresas da capital, que serve como tendência ao que refletirá no interior, apontou que 33% dos empresários pretendem contratar, número 7,6% maior do que o apurado em 2013. Desse total, a maioria pretende aumentar o número dos temporários em até 10% (46,7%). O economista da Fecomércio MG, Gabriel Ivo, ressalta que os empresários tiveram dificuldades ao longo do ano, principalmente nas datas comemorativas, devido à instabilidade econômica e à redução do consumo das famílias. “A expectativa dos empresários aumentou com a aproximação da data e, por isso, a intenção em contratar está maior que no ano passado, mas isso não é uma garantia”, esclarece.

Do segmento de Artigos Religiosos, a proprietária da empresa Papel Crepom, Andréia Barbosa Rodrigues Sigismondi, aguarda o período natalino com ansiedade. “Além de um importante momento religioso que a Igreja celebra, o Natal tornou-se também um evento social.

No mês de outubro, fizemos a contratação de um funcionário, que está em treinamento todo este período para atender bem os clientes em dezembro. Por se tratar de uma loja católica, a Papel Crepom não é apenas um comércio, a gente enxerga o Natal de uma forma diferente. Incentivamos nesta época à oração, inclusive, fizemos um oratório na loja, para abrigar pedidos de oração dos próprios clientes".

O ESPERADO 13º SALÁRIO

De acordo com estimativa do Departamento de Estudos Econômicos da Federação, até o final do ano devem ser injetados na economia de Minas Gerais cerca de R$ 14,4 bilhões em consequência do pagamento do 13º salário. Desse total, 1,2% do PIB do Estado será destinado a Governador Valadares, sendo R$ 175.642.300,00 distribuídos da seguinte forma: R$ 67.797.928,00 para o consumo; R$ 60.420.951,00 para o pagamento de dívidas; R$ 24.062.995,00 para a poupança e outros não especificados, R$ 23.360.426,00. A estimativa total do Estado inclui trabalhadores do mercado formal e beneficiários da Previdência Social, aproximadamente, 8,7 milhões de mineiros.

Sobre o perfil do consumo, a pesquisa apontou que este ano os homens estão mais preocupados em quitar as dívidas do que as mulheres, uma vez que para eles a ordem das três principais pretensões de gastos com o 13º foi: quitar dívidas, aplicar o dinheiro e fazer as compras de natal. Já as mulheres priorizaram as compras de Natal, seguido da quitação de dívidas e por último a aplicação do dinheiro.

Neste Natal, os principais produtos citados que sinalizam a pretensão de compra do consumidor mineiro são: Roupas, Brinquedos, Calçados, Perfumes e *Smartphones*.

HORÁRIO ESPECIAL DE NATAL

Com o intuito de movimentar as vendas no período natalino e ainda oferecer mais comodidade aos consumidores, o Sindicomércio definiu um horário em caráter de sugestão ao comércio.

13 de dezembro (sábado)	9h às 16h
15 a 19 de dezembro (segunda a sexta)	9h às 20h
20 (sábado)	9h às 18h
22 (segunda)	9h às 20h
23 (terça)	9h às 22h
24 (quarta)	9h às 18h

Vale lembrar que conforme regulamentado na atual Convenção Coletiva de Trabalho 2014/2015 firmada entre o Sindicomércio com o Sindicato dos Empregados no Comércio (SECOM), no domingo que antecede o Natal, sendo neste ano o dia 21 de dezembro, é permitido o funcionamento a todos os setores do comércio, desde que funcionem das 8h às 14h, ficando assegurada uma jornada de trabalho de até seis horas trabalhadas, com exceção das Farmácias e Drogarias, que funcionarão das 8h às 22h, conforme a Lei Federal n° 5.991/73, art. 56. A medida respeita ainda a Lei Complementar 013/98.

Lojistas investem em decoração de Natal para atrair consumidor

COMO FECHAR A MATEMÁTICA DA RECEITA MENOS DESPESA?

Foto: Ariane Braga

Gabriel de Andrade Ivo
Economista da Fecomércio MG

Na teoria, todos nós sabemos que a receita deve ser maior que a despesa. Fechar essa conta parece muito fácil. Mas por que o brasileiro tem dificuldade com essa matemática simples? Primeiro, porque não sabe planejar e, segundo, porque não sabe controlar. Isso mesmo! A falta de planejamento e a falta de controle são as maiores queixas dos endividados e dos inadimplentes.

O planejamento é fundamental, justamente para conhecer o nosso orçamento empresarial, pessoal e familiar. Não tenha dúvida de que anotar os gastos vai nos ajudar. E essa anotação deve contemplar desde o cafezinho ao financiamento do apartamento. Assim, saberemos para onde vão nossos gastos, sejam fixos ou variáveis, sejam supérfluos, desperdícios ou necessários. A partir do momento que visualizarmos o caminho dessas despesas, conseguiremos alocar nossa receita para sobrar uma parte para o longo prazo, ou seja, para os investimentos e para a nossa aposentadoria.

Ao receber o salário, não precisamos esperar o final do mês para pensar na poupança, mas é crucial já separar uma parte dos recursos para esse fim. Cortar os desperdícios também pode fazer a diferença no longo prazo. Nesse momento, uma autoavaliação é necessária. Será que a luz da cozinha precisa estar acesa quando estamos na sala assistindo à televisão? Pagar a academia por seis meses e frequentar por seis dias é a melhor escolha? Será que comprar o maior sanduíche da lanchonete, mas ter apetite para comer o menor não pode ser evitado?

> "O planejamento é fundamental, justamente para conhecer o nosso orçamento empresarial, pessoal e familiar"

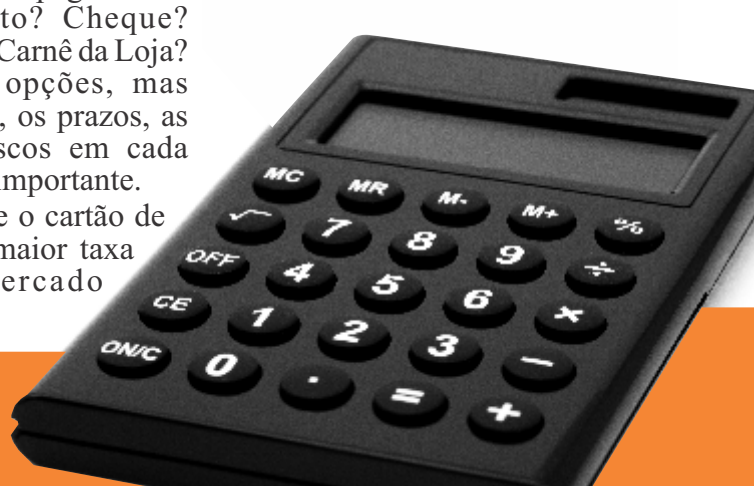
Precisamos ter consciência em alguns momentos rotineiros. As compras por impulso são muito elevadas no Brasil e, por isso, a autoavaliação é necessária. É importante nos perguntar se aquele bem ou serviço é necessário. Caso positivo, na hora de efetuar o pagamento, qual será a melhor opção? Pagar à vista ou a prazo? No geral, quando conseguimos algum desconto, a opção pelo pagamento à vista é melhor. Mas como 75% das compras no Brasil são a prazo, devemos optar por qual modalidade de pagamento: cartão de crédito? Cheque? Boleto Bancário? Carnê da Loja? Existem várias opções, mas conhecer os juros, os prazos, as parcelas e os riscos em cada transação é muito importante.

Saiba que o cartão de crédito possui a maior taxa de juros do mercado brasileiro: em média, 12% ao mês ou 290% ao ano. Em caso de atraso no pagamento, este poderá ser um problema e, muitas vezes, difícil de resolver. Por isso, a importância do planejamento e do controle. Minha sugestão é colocar a fatura em débito automático e jamais esquecer a data de vencimento. Bem administrado, não será um problema.

Com aquele dinheiro que você separou lá no início do mês, planeje sua viagem de férias, a aquisição de um carro ou a compra do seu apartamento. Mas não se esqueça de sua aposentadoria. Para isso, precisaremos conhecer as diversas maneiras para aplicação dos nossos recursos.

Você sabia que 95% dos brasileiros conhecem a caderneta de poupança? Mas essa não é a única opção para aplicar seu dinheiro. Que tal buscar conhecimento e estudar um pouco sobre o mercado de ações e a compra de títulos públicos? Podem ser ótimas escolhas.

Não tenha dúvida de que, acima de tudo, o melhor é ser feliz. Mas como alcançar essa tal felicidade? Essa resposta eu não tenho, pois apenas você pode responder essa pergunta. Encontre o equilíbrio em relação ao seu orçamento, mas sempre pense no curto, no médio e no longo prazo. Todos esses momentos serão importantes em sua vida.



O PAPEL DO LÍDER NO CLIMA ORGANIZACIONAL

Nem todos os funcionários trabalham por dinheiro. Muitos preferem a satisfação de fazer o que gostam em um ambiente bom, a trocar isso por um alto salário. O reconhecimento torna-se mais importante para esse tipo de colaborador.

Mas, também há aquele que, mesmo não tão satisfeito com o que faz, se sente confortável em um lugar promissor, que lhe dá a chance de crescer como profissional, como pessoa. Esses tipos de profissionais acabam se dedicando muito mais e dificilmente se abalam com outra oportunidade de trabalho.

Agora, quantas pessoas você conhece, que tinham ótimos salários e benefícios, e simplesmente abandonaram seu emprego para fugir do seu chefe? Ou fogem porque não aguentam seus colegas de trabalho? Por que não se sentem valorizados?

Portanto, o que retém bons funcionários é o ambiente organizacional e, quando falamos em clima, o "chefe" é o maior responsável. E, quando falamos em chefe, não estamos falando somente do "indivíduo gestor", mas da empresa que não está sabendo valorizar o seu maior patrimônio: seus colaboradores.

Há empresas que registram uma alta rotatividade de funcionários e passam a investir em treinamentos motivacionais. Muito vem se discutindo sobre como motivar os colaboradores, mas não adianta fazer apenas projetos de motivação em grupo..

É importante conhecer cada colaborador e motivá-lo de uma forma mais efetiva conforme sua necessidade. E como se sabe a necessidade de cada funcionário? Conhecendo-o através do diálogo. A comunicação é essencial para o desenvolvimento de um ambiente de trabalho saudável e produtivo.

Então, vamos lá, existem dois pontos que quero destacar aqui: ambiente organizacional e comunicação. Cada colaborador é responsável por fazer do seu ambiente de trabalho um lugar de desenvolvimento e produtividade. Mas, também, sabemos que o líder é o maior responsável para que isso aconteça. É ele que vai influenciar positivamente sua equipe para um clima organizacional de constante crescimento e realizações.

> "Ser líder é diferente de ser chefe. O chefe comanda, o líder direciona. O chefe administra, o líder inova. O chefe focaliza no sistema, o líder, nas pessoas"

Ser líder é diferente de ser chefe. O chefe comanda, o líder direciona. O chefe administra, o líder inova. O chefe focaliza no sistema, o líder, nas pessoas. Se o gestor acredita que o clima é ruim porque os funcionários são ruins, já existe um comportamento totalmente equivocado. O verdadeiro líder precisa chamar a responsabilidade para si. Ele deve tratar sua equipe não como números, mas sim, reconhecer o indivíduo e como ele pode dar melhores resultados. Cada pessoa tem sua perspectiva, seus anseios, desejos e convicções, e isso, precisa ser um fator de conhecimento para quem está no comando.

Para conseguir chegar a esse patamar, a comunicação é extremamente importante. Uma política de comunicação em que os colaboradores conseguem conversar com seus líderes sobre dificuldades no trabalho, dar sugestões e, até mesmo, apresentar projetos de melhoria, é necessária quando se busca um bom clima organizacional.

O resultado disso é satisfação e comprometimento. Os funcionários passam a se sentir importantes e parte da empresa. Uma comunicação aberta também evita fofocas e a famosa "rádio-peão", que resulta em insegurança, criando um ambiente estressante e nada motivador. Comunicação gera confiança e confiança gera melhores resultados.

Uma empresa que não tem o foco nas pessoas, não consegue "segurar" seus bons funcionários. Investir no capital humano é essencial. Tudo na vida se resume no indivíduo. Isso, não deve ser diferente quando falamos do mundo corporativo.

MARCELO CARDOSO
Especialista em Coaching e Programação Neurolinguística

A DESASTRADA LEI N° 12.741/2012

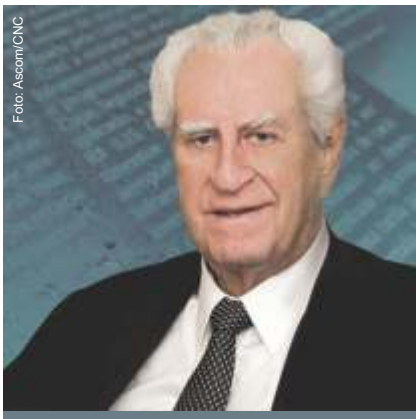


Foto: Ascom/CNC

ANTONIO OLIVEIRA SANTOS
Presidente da Confederação Nacional do Comércio (CNC)

Os empresários e os consumidores brasileiros sabem, por meio de constantes esclarecimentos da mídia, que a carga tributária no Brasil – ou seja, o total dos tributos pagos aos governos da União, dos Estados e dos Municípios – atinge, hoje, o fabuloso nível de cerca de 38% do PIB. É a maior carga tributária dentre todos os países emergentes e ainda superior ao que se paga em países ricos como os Estados Unidos, a Inglaterra ou a França. E chega a ser quase o dobro do que se pratica na China.

Seria, pois, uma desnecessidade pretender dar maiores explicações ao consumidor, como pretende a Lei nº 12.741, de 2012, originalmente nascida no Senado, incrivelmente aprovada pelas duas Casas do Congresso Nacional e sancionada pela presidente da República.

A rigor, o que preceitua a referida Lei é um absurdo de pasmar, dispondo que se discrimine, na Nota Fiscal emitida pelos comerciantes e prestadores de serviços, lojas, farmácias, supermercados, hotéis, restaurantes, etc., todos os tributos incidentes sobre cada um dos produtos vendidos ou serviços prestados, incluindo IPI, IOF, CSLL, Cofins, PIS/Pasep, Cide, ISS e ICMS. Em nenhum momento, levou-se em consideração que, hoje, na maioria dos casos, a Nota Fiscal já foi substituída pelo Cupom Fiscal, uma nota de venda com a dimensão de alguns poucos centímetros quadrados, insuficientes para receber aquela multiplicidade de tributos.

Por isso mesmo, o "zeloso" legislador criou uma alternativa, qual seja a de afixar nas paredes do estabelecimento um painel com a incrível enumeração dos tributos e sua incidência calculada para cada produto ou serviço. Chega-se, assim, ao ridículo de imaginar as paredes dos supermercados ou das farmácias cobertas com uma listagem inútil e desnecessária, imposta aos comerciantes em geral, apenas para satisfazer a vontade de alguns legisladores divorciados da realidade e do que se configura assunto de relevante interesse nacional. Reconhecendo parcialmente o enorme problema criado, o Executivo enviou ao Congresso Nacional a MP 649, como um remendo à Lei, estabelecendo que a sua fiscalização teria caráter "meramente orientador" até 31/12/2014. Acontece, porém, que com a "morte" da referida MP, que não foi aprovada no prazo legal de 120 dias, voltou a vigorar a Lei nº 12.741, segundo a qual as disposições coercitivas passaram a vigorar a partir de 4 de outubro do corrente ano.

Ao submeter a sociedade brasileira a mais um absurdo da pesada e extensa burocracia nacional, preocupou-se, ainda, o legislador em impor aos comerciantes considerados faltosos exemplar punição que, pelo que consta nos Artigos 56 e 57 do Código de Defesa do Consumidor, começaria com a multa mínima de R$ 457,00, podendo chegar a mais de R$ 6,8 milhões, ao arbítrio da autoridade fiscalizadora do Procon. Tudo isso configura mais um exemplo da acintosa legislação tributária que vigora no Brasil, agora se aproximando do absurdo ou do ridículo. Não cabe contemplação com essa extravagante Lei nº 12.741/2012, como tem sido demonstrado pelos representantes do comércio de bens, serviços e turismo, por intermédio da CNC.

Vimos, então, mais uma vez, formular um apelo ao ministro da Fazenda, ao ministro da SMPE e à Presidência da República no sentido de adotarem as providências legais destinadas a revogar, imediatamente, a malsinada e desastrada legislação.

SIMPLES NACIONAL E SUAS MODIFICAÇÕES

POR DR. MARCELO NOGUEIRA DE MORAIS
Advogado da Fecomércio MG

O regime tributário denominado Simples Nacional é proveniente da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 – CR/88. Quando da promulgação da Constituição, os estudiosos que elaboraram o texto verificaram a necessidade de atribuir um tratamento diferenciado e favorecido às Microempresas e às Empresas de Pequeno Porte.

Nesse ínterim, em 14 de dezembro de 2006, o Congresso Nacional aprovou a Lei Complementar 123/2006, que delimitou todas as diretrizes desse tratamento diferenciado que, a partir de sua publicação, deveria ser proporcionado às Microempresas e às Empresas de Pequeno Porte. Com isso, nasceu o regime tributário Simples Nacional.

Um dos maiores benefícios que o Simples Nacional proporciona aos Contribuintes é a possibilidade de efetuar o recolhimento de diversos tributos de forma unificada, por meio de uma guia de recolhimento denominada DAS.

Mas, como é sabido, toda legislação deve atender aos anseios da sociedade e, com o passar do tempo, é possível que a legislação já não alcance a todos os objetivos. Cita-se a vedação expressa de diversas atividades de ingressarem no Simples Nacional, como as empresas que exerciam atividades intelectuais, de natureza técnica, científica, desportivas, entre outras.

Assim, entre as necessidades de atualização da legislação, podem-se destacar duas: a universalização do Simples Nacional, que levaria em consideração somente a receita bruta para poder optar por esse regime tributário; e a vedação da cobrança de tributos pela sistemática da Substituição Tributária.

Apesar de não lograr êxito em realizar todas as modificações necessárias, a Lei Complementar 147/2014 incluiu 142 atividades de prestação de serviços entre o rol de empresas que podem aderir ao Simples Nacional. Além disso, entre outros benefícios, delimitou o campo de utilização da Substituição Tributária para 58 atividades; possibilitou a baixa da empresa independentemente de apresentar certidões negativas tributárias; delimitou as possibilidades de exigir escrituração fiscal digital; e obrigação das administrações públicas de realizarem processos licitatórios destinados exclusivamente à participação de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte nos itens de contratação cujo valor seja de até R$80.000,00 (oitenta mil reais), mas com algumas ressalvas.

É importante destacar que as empresas que exercem atividades de prestação de serviços devem ficar atentas quando forem analisar a opção de optar por esse regime. Apesar de o Simples Nacional proporcionar diversos benefícios, também fixa as alíquotas específicas para determinadas atividades. No caso das atividades incluídas pelo Projeto de Lei nº 147/2014, restou estipulado que elas devem observar o Anexo VI, que prevê alíquotas iniciais de 16,93%, que podem representar um valor superior ao do que o apurado pelo regime tributário denominado Lucro Presumido. Antes de optar pelo Simples Nacional, é imprescindível que o empresário realize um estudo minucioso acerca dos tributos que está recolhendo em comparação com o que irá recolher com essa nova possibilidade.

A Lei Complementar 147/2014 também possibilitou que o empresário baixe a sua empresa sem precisar apresentar as certidões negativas de débitos tributários. Todavia, atribuiu ao empresário e a administradores a responsabilidade solidária por essas dívidas.

A atualização do Simples Nacional, proveniente da Lei Complementar 147/2014, trouxe avanços consideráveis para as Microempresas e as Empresas de Pequeno Porte, mas que devem ser objeto de muito estudo pelas empresas que pretendam optar por esse regime, em face dos reflexos financeiros que podem ser favoráveis ou desfavoráveis.

SINDICOMÉRCIO DISPONIBILIZA GRATUITAMENTE O CÓDIGO DE DEFESA DO CONTRIBUINTE

O ***Sindicato do Comércio de Governador Valadares*** disponibiliza gratuitamente às empresas do Comércio de Bens e Serviços um exemplar do Código de Defesa do Contribuinte do Estado de Minas Gerais. O Código de Defesa do Contribuinte foi instituído pela Lei n°. 13.515, de 7 de abril de 2000, mas faltava ser regulamentado, o que impossibilitava a sua aplicação. A regulamentação foi estabelecida pelo Decreto nº. 46.085, publicado no Minas Gerais do dia 14 de novembro de 2012, após 12 anos de intensas negociações. A regulamentação é resultado da atuação constante da Fecomércio MG e demais entidades de classe empresarial em todo o Estado de Minas Gerais.

REUNIÃO DO PROGRAMA REDE DE COMÉRCIOS PROTEGIDOS É REALIZADA NO SINDICOMÉRCIO

A Polícia Militar, com o apoio do Sindicato do Comércio de Governador Valadares, tem promovido, eventualmente, encontros com empresários do Centro de Valadares para divulgar o Programa Rede de Comércios Protegidos e passar dicas de segurança. Os encontros acontecem no auditório do Sindicato, por meio de uma seleção de empresas por rua, elaborada pela Polícia Militar. Se a sua empresa tem interesse de participar dessa capacitação, entre em contato através do telefone (33) 3271-4334 e agende um encontro.

2° ENCONTRO DE VENDEDOR EM GOVERNADOR VALADARES

No dia 30 de setembro, o Sistema Fecomércio MG, Senac e o Sindicomércio de Governador Valadares promoveram o 2° Encontro de Vendedor. Com o apoio do Sesc e Sebrae, o evento aconteceu no Ilusão Esporte Clube e prestou homenagem a 114 vendedores, contando com um público total de 600 pessoas, entre empresários e comerciários. O objetivo do Encontro foi valorizar e prestigiar os profissionais de vendas de destaque no ano. Além de receberem uma medalha, os vendedores campeões concorreram a três prêmios adquiridos pelo Sindicomércio, sorteados durante a cerimônia. Os vencedores foram: Notebook (1º lugar) - Wagner Dias Lopes, da empresa Lojas Americanas; Tablet (2º lugar) - Welinton Rodrigues de Souza, da empresa Big Card e um Smartphone (3º lugar) - para Josiane Pereira de Figueiredo, da empresa Eletrosom. Além das premiações, o Encontro contou ainda com uma palestra motivacional promovida pelo consultor de Marketing, Diego Berro, com o tema "Estratégias da Genialidade em Vendas".

PALESTRAS CAPACITAM O COMÉRCIO

Estar atualizado às mudanças do mercado é essencial para o desenvolvimento de qualquer empresa. No comércio, essa exigência é ainda maior. Pensando nisso, o Sindicomércio promove anualmente inúmeras palestras gratuitas para os empresários. Dentre as principais deste ano, foram: "eSocial", "Cenário de Segurança Pública para a Copa do Mundo" e "Rotinas Trabalhistas". Se você, empresário, deseja receber essas e outras informações que envolvem o comércio, procure o Sindicato e deixe o seu contato eletrônico.

SINDICOMÉRCIO PARTICIPA DE MISSÃO EMPRESARIAL PARA OS ESTADOS UNIDOS

O Sistema Fecomércio MG, em parceria com o Sebrae MG, promoveu uma Missão Internacional, em Boston, nos Estados Unidos, nos dias 8 e 14 de novembro, com objetivo de oferecer um programa de capacitação para pequenos negócios junto à Babson College. Na ocasião, o Sindicomércio de Governador Valadares foi representado pelo Diretor Valter Luis Machado da Silva. Para o Diretor do Sindicomércio, que participou pela primeira vez de uma Missão Internacional, o evento foi de extrema relevância. "Foi possível conhecer novas realidades e trocar experiências, aprimorando nossa visão como dirigente sindical. Em breve, pretendemos compartilhar o conhecimento com as empresas representadas pelo Sindicato", ressalta.

DIRIGENTE SINDICAL

com Dalmy de Paula Costa

A Revista Sindicomércio estreia a editoria Dirigente Sindical com o empresário Dalmy de Paula Costa. À frente do Sindicato de 1985 a 1997, Dalmy foi o que esteve na presidência do Sindicato por mais tempo. Seu legado de dedicação, seriedade e compromisso vem sendo assumido pelas novas gerações, com perfis diferentes, mas com um objetivo em comum ao longo desses 35 anos de entidade: unir a categoria e representá-la em plenitude.

O convite para se candidatar Presidente do Sindicato foi iniciativa do, então, Superintendente da Fecomércio MG, Nilo Marciano de Oliveira. Empresário há 58 anos, Dalmy fundou em 1956 em sociedade com o irmão, a empresa Emporium das Louças, seguida da Emporium Presentes, Emporium Móveis, Emporium Avenida e em 1990, a Emporium Pneus, sendo essa última, fruto da sociedade entre pai e os filhos Mauri e Marden.

Aos 80 anos e ainda em atividade na empresa Emporium Pneus, Dalmy nos concedeu a entrevista em seu escritório, ao lado do filho Marden Coelho de Paula.

BANDEIRAS DEFENDIDAS

Ao iniciar a entrevista, o empresário compartilhou uma preocupação antiga: os vendedores ambulantes nas calçadas. "Uma coisa que sempre me preocupou aqui em Valadares, principalmente, quando o meu comércio era no Centro, eram os estabelecimentos comerciais nas calçadas. Enquanto dirigente sindical, eu sempre pedia aos comerciantes, para não permitirem que esses vendedores se estabelecessem no passeio em frente às suas lojas, deixando a frente da loja livre. No entanto, a situação era bem melhor do que é hoje. A prefeitura descuidou disso, e são os empresários que sofrem".

UM IDEAL

No período em que esteve à frente da entidade, o empresário partilhou o principal ideal que utilizava. "Eu só me preocupava de dar condições ao empresário de desenvolver o seu estabelecimento com o mínimo de problema possível, então, eu não tinha promoções de eventos, fazíamos reuniões periódicas com os empresários para colher os problemas e necessidades e propor soluções".

MOMENTOS DIFÍCEIS

Quando entrou no Sindicato, o empresário viveu momentos difíceis na negociação com o Sindicato dos Empregados. "Lembro-me que me reuni com eles, pedi mais foco na negociação, para discutirmos as possibilidades e conveniências de um lado e outro, pois ambos têm direitos e deveres. Anos depois, foi aumentando a aproximação com o Sindicato de forma mais cordial. Eu sempre fazia questão de reforçar que se o empregador depende do empregado, o outro lado não é diferente, o empregado também precisa do empregador".

SER ATUANTE

Para ele, a participação mais atuante do empresário no Sindicato do Comércio é uma oportunidade de ele mesmo se desenvolver. Seja como representado ou membro da diretoria, estar envolvido com a entidade que o representa torna muito mais fácil encarar as dificuldades do dia a dia, até mesmo no que se refere às orientações trabalhistas. "Quanto mais unido e integrado esteja o empresário, melhor para fortalecer a entidade sindical e a própria empresa".

UM MOMENTO PARA CADA COISA

Considerada polo comercial, para Dalmy quem se estabelece em Valadares pode ter sucesso, e se desenvolver naturalmente. No entanto, a palavra para tudo isso é planejamento. "Cada época é uma época. Tem os seus prós e contras. Precisamos estar em dia e a par de tudo para ter condição de resolver os problemas que surgem de acordo com as questões exigidas para aquele problema. Quando eu vim para a Emporium Pneus, os meus filhos trabalhavam comigo, hoje, sou eu que trabalho com eles. Não é fácil. Se eu quisesse hoje estar à frente, estaria. Mas em uma empresa familiar é preciso criar liderados. É muito comum a gente ver o pai morrer, e os filhos não estarem preparados para assumir. Querendo ou não, chega uma época que a gente fica superado".

MTE REGULAMENTA ADICIONAL DE PERICULOSIDADE A MOTOCICLISTAS

O Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) publicou no dia 14 de outubro, no Diário Oficial da União, portaria que aprova o Anexo V da NR-16, regulamentando as situações de trabalho com utilização de motocicleta, que geram direito ao adicional de periculosidade. Criado pela lei 12.997, de 18 de junho de 2014, o direito ao adicional está previsto no parágrafo 4º do art. 193 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

Para discutir o adicional de periculosidade, o MTE constituiu um Grupo Técnico que elaborou a proposta de texto do anexo da NR-16 o qual foi submetido à consulta pública pelo período de 60 dias.

O adicional de periculosidade corresponde a 30% do salário do empregado, sem os acréscimos resultantes de gratificações, prêmios ou participações nos lucros da empresa.

É responsabilidade do empregador a caracterização ou a descaracterização da periculosidade, mediante laudo técnico elaborado por Médico do Trabalho ou Engenheiro de Segurança do Trabalho, nos termos do artigo 195 da CLT.

A maioria das atividades laborais com utilização de motocicleta ou motoneta no deslocamento do trabalhador em vias públicas é considerada perigosa. No entanto, há situações em que não será necessário o pagamento do adicional, por não serem consideradas de risco:

- **a** Utilização de motocicleta ou motoneta exclusivamente no percurso da residência para o local de trabalho ou deste para aquela;
- **b** Atividades em veículos que não necessitem de emplacamento ou que não exijam carteira nacional de habilitação para conduzi-los;
- **c** Atividades em motocicleta ou motoneta em locais privados;
- **d** Atividades com uso de motocicleta ou motoneta de forma eventual, assim considerado o fortuito, ou o que, sendo habitual, dá-se por tempo extremamente reduzido.

Foto: Mariana Pereira

REDES SOCIAIS DEIXAM DE SER VILÃS

As redes sociais já são realidade no cotidiano das pessoas. Um simples smartphone (+ plano de dados) possibilita ao usuário amplo acesso às informações disponíveis no Twitter, Facebook, Linkedin, blogs e na web, como um todo. Essas informações incluem os produtos e serviços oferecidos pela sua empresa e tratam, principalmente, do atendimento e condições oferecidos por ela.

Esses novos meios de comunicação se apresentam como boas ferramentas de relacionamento com o público e de conhecimento sobre os principais anseios, dúvidas, reclamações e considerações deste. Separamos algumas dicas para quem deseja começar a atuar nas redes sociais e tirar bom proveito delas. Confira:

VOCÊ PRECISA ESTAR ALI?

O primeiro ponto a ser analisado é a necessidade. Seu público está utilizando qual rede social? Facebook? Linkedin? Twitter? Pinterest? Após obter essas respostas você conseguirá identificar em qual das redes sociais sua empresa precisa atuar de maneira ativa para conseguir se comunicar de forma eficiente. Isso é identificado por meio de pesquisas, enquetes e, claro, um trabalho de monitoramento em cada uma das redes para constatar a quantidade e a qualidade das menções que as pessoas fazem sobre sua marca, produto ou serviço. Para identificar essas citações, existem ferramentas de monitoramento específicas no mercado.

CONTEÚDO É TUDO

Trace uma meta de postagens que serão publicadas ao longo da semana/mês e tente cumpri-la. Esses posts devem conter assuntos inerentes à área de atuação da sua empresa. Precisam ser interessantes para despertar o interesse do público. Procure ser referência de informações naquilo que faz e conquiste clientes e fãs para o seu negócio.

RESPONDA

Para tirar melhor proveito das redes sociais, é importante saber como utilizá-las, dedicar tempo para o gerenciamento e manutenção das páginas criadas dentro de cada uma delas. Além disso, é imprescindível responder ao público. Afinal, de nada adianta 'marcar território' em uma plataforma digital se você não vai conseguir atender às demandas que surgem por lá. O mais indicado é contratar um profissional da área, para executar essas funções.

FUJA DO 'JEITINHO BRASILEIRO'

As redes sociais foram lançadas e logo surgiram também as empresas vendedoras de likes. Isso significa que você vai encontrar nesse caminho pessoas que tentam vender um público para curtir a sua fan page, seguir o seu perfil, etc. Fuja dessa prática. Primeiro, porque as pessoas que estão nesse pacote, na maioria das vezes não autorizaram essa venda e nem sempre sabem que estão fazendo isso. Pode ser um tiro no pé. Segundo, porque você deve buscar o público específico, que se interesse pelo seu negócio, produto ou serviço. Esses likes vendidos são de perfis falsos e de pessoas que muito provavelmente não se adaptam ao perfil de que você precisa. Terceiro: ao comprar likes você pode ao invés de propagar seu conteúdo e conseguir novos seguidores, fãs e clientes, atrair um público que irá criticar sua atitude e denegrir a imagem da sua empresa.

Fonte: Fecomércio MG

SESC: APOIO INTEGRAL À COMUNIDADE DOS TRABALHADORES DO COMÉRCIO EM GOVERNADOR VALADARES

Foto: Tarcísio de Paula/Sesc

NÉRIO JÚNIOR
Gerente Regional Leste do Sesc

Fortalecer o relacionamento em rede com nossos principais interlocutores no município, permitindo ampliar, a cada dia, as atividades do Sesc em Governador Valadares. Essa tem sido a postura sempre presente e atuante do Sesc no polo econômico do Vale do Rio Doce, com ações robustas nas áreas de educação, assistência, cultura, esporte e saúde.

Exemplo disso é que a cidade é uma das três, em todo o Estado, a abrigar uma unidade do Colégio Sesc. Inaugurado em 2014, com turmas de 1º ao 3º ano do ensino fundamental, o Colégio conta atualmente com 122 alunos, sendo 80% deles filhos de comerciários. Em 2015, o público será ampliado, com mais quatro salas de aula e um total de 198 alunos cursando do 1º ao 4º ano. O compromisso do Sesc com a educação na cidade inclui ainda o reforço escolar, por meio do Projeto Recanto do Saber e de encontros bimestrais com as famílias.

ASSISTÊNCIA E CULTURA

Acreditando em apoio integral aos trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo e seus dependentes, foi lançado em outubro de 2014 o programa Sesc + Grupos – Adolescentes, que oferece atividades socioeducativas de formação e desenvolvimento. Devido ao retorno positivo, as 25 vagas iniciais já foram ampliadas para 45. Em 2015, a previsão é de atender 60 jovens. Além das atividades recreativas e de convivência, foram incluídos teatro, dança e oficina de grafite, sempre considerando um processo contínuo, em que o adolescente é protagonista e a família tem papel essencial.

Congregando arte e formação, a Escola de Arte e Cultura teve início em abril deste ano, com sete turmas de teatro e música. Após grande receptividade, foram abertas mais cinco turmas de dança e duas de fotografia, com número de inscrições superior ao de vagas, revelando o grande potencial da iniciativa. O processo de seleção para as 205 vagas foi realizado por meio do Programa de Comprometimento com a Gratuidade (PCG), que dá preferência aos comerciários e seus dependentes com renda familiar de até três salários mínimos. Para 2015, prevemos crescimento de 100% no atendimento.

O setor cultural contribui também para o desenvolvimento do cenário regional a partir da troca de experiências. Cursos e encontros, além da Semana de Formação Artística realizada em novembro, possibilitam o contato com artistas locais e nomes consolidados nacionalmente. Os espetáculos nas suas mais diversas formas – cinema, com destaque para o CineSesc nas escolas públicas; artes cênicas, música – completam esse trabalho integrado, compactuando com o tripé conceitual: promoção da diversidade; promoção às práticas criativas e relevância das ações para a cultura regional.

Com a estruturação de uma orquestra de câmara e a ampliação dos trabalhos em 2015, o Sesc pretende se consolidar como referência no fomento e promoção cultural, com formação qualificada de artistas e público no Vale do Rio Doce.

ESPORTE

A Escola de Esportes, com taxa de ocupação superior a 85% e desconto de 50% para trabalhadores do comércio, reúne 850 alunos de futsal, natação, hidroginástica, voleibol e basquete. Além da infraestrutura e dos materiais de qualidade, todos os instrutores são profissionais de educação física com registro e especialização nas modalidades. A expectativa para o próximo ano é de ampliar em 30% a oferta de vagas.

Nosso parque aquático e esportivo já é opção consistente de lazer para os trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo e seus dependentes de todas as faixas etárias. Em 2015, será implantada ainda a Academia Sesc, com capacidade para 350 pessoas/dia.

Além disso, os frequentadores da unidade são convidados, em diversas atividades, a fazer doações voluntárias para o Programa de Combate à Fome e ao Desperdício Mesa Brasil, reforçando a vocação social do Sesc e sua força mobilizadora dentro da rede de empresários, comerciários e da comunidade de Governador Valadares.

SENAC EM GOVERNADOR VALADARES ENCERRA 2014 COM RESULTADOS POSITIVOS

O Senac em Governador Valadares encerra 2014 com um balanço positivo. Conseguimos ampliar nossas ações e atingir nossos objetivos, seguindo as diretrizes propostas e alinhados com o plano de integração do Sistema Fecomércio MG, Sesc, Senac e Sindicatos.

Apenas neste ano, foram 365 alunos formados nos cursos técnicos, 1.800 alunos nos cursos de capacitação e 294 que concluíram as atividades da Aprendizagem Comercial. Esse número aumenta ao se somar os participantes de palestras e seminários oferecidos pela instituição em 2014.

Outra ação importante do Senac em Governador Valadares foi a abertura das turmas de MBA em Gestão Empresarial e em Gestão Estratégica de Pessoas. Para 2015, estão previstos, além desses, os cursos de Gestão de Projetos, Gestão Educacional e Gestão Financeira e Controladoria. Todos os cursos MBA do Senac foram atualizados, com aumento da carga horária e número de disciplinas. As mudanças resultam em uma formação gerencial mais completa.

O Senac também participou de vários eventos, possibilitando a ampliação do relacionamento com os empresários do comércio de bens, serviços e turismo, o que gerou novos negócios. Além disso, durante esse tipo de atividade, foram oferecidos cursos, workshops e outras ações extensivas para a população em geral, com o objetivo de levar educação e capacitação ao Leste de Minas.

Um dos destaques foi a Expoleste, que contou com duas unidades do SenacMóvel, a carreta-escola, que proporcionaram ao público capacitação gratuita em workshops de turismo, hotelaria, moda e beleza. Foram mais de 300 atendimentos de maquiagem, cabelo, massagem, além de 80 participantes nas oficinas de culinária saudável.

Outra grande ação realizada pelo Senac, em parceria com o Sindicomércio e o Sesc, foi a volta do Encontro de Vendedores a Governador Valadares. O evento reuniu cerca de 600 pessoas no Ilusão Esporte Clube e contou com a palestra motivacional do consultor de Marketing Diego Berro. Os vendedores puderam, além de melhorar sua capacitação, receber o reconhecimento por parte das empresas participantes e por parte do Senac. Os melhores vendedores receberam medalhas e participaram de sorteios de prêmios. O encontro foi extremamente importante para a cidade, pois ações como essa ajudam a fomentar e desenvolver o comércio local, além de incentivar os profissionais a se capacitar cada vez mais.

E assim, o Senac se prepara para um novo ano cada vez mais comprometido com sua missão: “contribuir para o desenvolvimento da sociedade, por meio de ações educacionais inovadoras”. Contem conosco!

LUIZ ARGOLO DE MENDES JÚNIOR
Diretor do Senac em Governador Valadares

MAIOR REPRESENTATIVIDADE E FORÇA PARA OS EMPRESÁRIOS DO COMÉRCIO

Agora, o Sindicomércio Governador Valadares representa também o Comércio Atacadista e de Serviços da cidade.

Sindicomércio
Governador Valadares