SINDICOMÉRGIO LA PROPERCIO LA PRIMA MAIO DE LA PROPERCIO LA PROPERCIO DE LA PROPERCIONA DEL PROPERCIONA DE LA PROPERCIONA DE LA PROPERCIONA DEL PROP







ASSESSORIA JURÍDICA



CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM



LINHAS DE FINANCIAMENTO



ASSESSORIA ECONÔMICA



DESCONTOS EM PLANOS DE SAÚDE



REVISTA SINDICOMÉRCIO



DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL



CRIAÇÃO DE SITES E SOLUÇÕES WEB



ESPAÇO PARA EVENTOS



TURISMO DE NEGÓCIOS



PARCERIAS COM SESC E SENAC

Mais informações: (33) 3271-4334



Filiado à Fecomércio MG



Olá leitores!

s últimos acontecimentos na crise política nacional e local, me fizeram refletir sobre o que dizer para os empresários do comércio de Governador Valadares, cidadãos de bem, que pagam os seus impostos e tanto contribuem para impulsionar o desenvolvimento do município.

Poderíamos utilizar todo este espaco para expor as dificuldades que cada um está enfrentando para manter os seus negócios de portas abertas. Vou preferir, porém, focar em uma palavra: resiliência, que é a capacidade de lidar com problemas, superar obstáculos ou resistir à pressão de situações adversas.

Já que nós, empresários, não temos como interferir no cenário macroeconômico, o que podemos fazer e que está ao nosso alcance é agir com resiliência. Uma das melhores formas para isso é olhar para a nossa própria empresa e viabilizarmos formas de oferecer um diferencial competitivo.

Para isso, trazemos nesta edição uma entrevista exclusiva com um dos mestres no campo empresarial no país, o professor Marins. Inspirado na técnica da Antropologia Corporativa, Marins garante que o caminho para alcançar o sucesso é reconhecer melhor a cultura da própria empresa e criar um planejamento estratégico com base nisso.

Dentre os empresários que já conseguiram alcançar esse êxito, está Romeci Geraldo Lima da Jandaia Frutas, que tem sua história retratada no Perfil desta publicação. De funcionário a empregador, Romeci é hoje um dos destaques do setor de hortifrúti da nossa cidade.

O cenário de crise econômica e política vem dificultando a vida e a saúde financeira de empresários e consumidores. Para evitar que a inadimplência se transforme em falência, o economista Guilherme Almeida compartilhou conosco o melhor caminho. Vale a pena conferir!

Considerando que um dos pilares para a saúde de toda empresa é a organização financeira, imagine quando essa educação é incentivada ainda na infância? Hoje, as crianças são parte integrante da vida financeira de uma família. Para esclarecer melhor esse tema, convidamos um dos autores da série de livros infantis "Meu Direitinho", Carlos Eduardo Freitas Costa.

É comum ouvirmos falar do impacto dos encargos trabalhistas no custo das empresas. Em recente pesquisa, o jornal Valor Econômico identificou que as empresas brasileiras pagam 71,4% do salário dos funcionários em encargos como INSS, contribuição ao FGTS e demais benefícios trabalhistas obrigatórios. As principais alternativas para o aumento da competitividade das empresas, sem que haja redução nos direitos sociais dos trabalhadores, estão no artigo da advogada Manuela Corradi desta edição.

A Revista Sindicomércio também reporta, em suas páginas, uma matéria sobre a importância da Ginástica Laboral nas organizações e sobre a expansão do comércio de suplementos alimentares em Valadares.

A Revista traz, ainda, entre outros assuntos de interesse, uma reportagem especial sobre a relação moradores de rua X comércio, sob a ótica das políticas públicas. A utilização das calçadas como dormitório tem comprometido a imagem da loja e inibido a presença de clientes em alguns estabelecimentos comerciais. Em busca de respostas para o empresário, em virtude desta reportagem, o Sindicato foi convidado pela Polícia Militar a integrar um grupo formado pela Polícia Civil, Vigilância Sanitária e a Secretaria Municipal de Assistência Social, o que nos possibilitará acompanhar mais de perto a situação e colaborar com ideias colhidas junto à classe empresarial.

Para retratar o mês das Mães, a Revista Sindicomércio foi às ruas para ouvir histórias de vida e superação de algumas mães, na tentativa de compreender o inexplicável: o que representa o amor de uma mãe por um filho. Deixaremos para você, leitor, a reflexão do porquê de se buscar a materialização do sentimento em forma de presentes.

Confira ainda a série sobre a "Legislação de Segurança e Saúde no Trabalho". Nesta segunda seção, foram abordadas a importância da instalação correta das escadas, caixas (*checkout*), assentos e dos equipamentos de emergência, além de uma orientação para a proteção de quaisquer aberturas existentes nos pisos, evitando assim possíveis acidentes.

Por fim, na contramão da crise, a Coluna Social Business traz em destaque cinco empresários que resolveram abrir e/ou ampliar o negócio, são eles: Olavo Filho e Cristiano Coelho (Casa da Limpeza), Valeska Nayara, Larissa Oliveira e Luciene Marques (Tabeel Vasti), Elba Alves (Big Mercado das Rações) e Robson César (Ares Perfumes e Cosméticos).

Boa leitura!



Hercílio A. Diniz Filho
Presidente do Sindicomércio
Governador Valadares

CAPA

O *mês das Mães*, segunda melhor época para o calendário do comércio, é sempre aguardado com ansiedade pelos empresários. O valor simbólico de se presentear nesta e em outras datas significativas levam a várias reflexões sobre o que está por trás de cada "lembrancinha". Conheça a história das mães Sandra, Marina, Dayse e Lirivane e o real motivo de se materializar o amor em forma de presente.

PÁGINAS 12, 13 E 14



FRF



O empresário Romeci Geraldo Lima da Jandaia Frutas é o personagem destaque desta edição. De funcionário a patrão, Romeci esbanja simpatia na forma de tratar as pessoas e se autorrotula como um empresário tranquilo, "pé no chão" e atento às mudanças que afetam o setor. Para ele, a palavra de ordem é trabalhar em espírito familiar.

PÁGINA 9

ESPECIAL I Pelas ruas de Governador Valadares, uma cena de abandono social sofrido pelos moradores de rua chama a atenção. Os tidos como "invisíveis" pela sociedade estão por toda parte, inclusive nas calçadas dos estabelecimentos comerciais. Alguns agressivos, outros não. A verdade é que a maioria tem inibido a presença de clientes e causado uma série de transtornos aos empresários. Confira nesta reportagem especial o que diz a sociedade civil. I **PÁGINAS 5 e 6**

Bem-estar I Ginástica Laboral nas empresas	7
Negócios I Suplementação Alimentar	8
Antropologia Corporativa I Entrevista com o pioneiro mundial no assunto, Prof. Marins 10 ϵ	e 11
Série Saúde e Segurança I Parte II	15
Economia I Como evitar que a inadimplência se transforme em falência?	. 16
Jurídico I Encargos trabalhistas e a produtividade das empresas	. 17
Finanças I Educação financeira infantil	. 18
Coluna Social Business	. 19
Comportamento I Dia dos Namorados e a escolha do presente ideal	21
SESC Descentralizando oportunidades	22
SENAC I Soluções Educacionais	. 23



Endereço: Rua Marechal Floriano, 600, salas 501 a 503, Centro — Governador Valadares — MG | I CEP 35010-140 Telefone: (33) 3271-4334

E-mail: sindicomercio@sindicomerciogv.com.br

Site: www.sindicomerciogv.com.br

Facebook: Sindicomércio Governador Valadares Horário de funcionamento: segunda a sexta, das 8h às 18h

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:

Jaqueline Rocha MG13.799 JP Estagiário: Anderson Damasceno

Projeto gráfico e editoração

Roberto Chaves **Revisor:** Ilvece Cunha

Imagens: arquivo Sindicomércio, Pixabay.com, Depositphotos.com Colaboradores desta edição: Igor

César Valadares e a empresária Andréia Sigismondi da Papel Crepom Artigos Religiosos (anúncio Dia das Mães)

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.



MORADORES DE RUA: PROBLEMA SOCIAL COMEÇA A AFETAR O COMÉRCIO

uem transita pelas ruas de Governador Valadares convive com uma cena de abandono social sofrido pelos moradores de rua. Eles estão por toda parte: nas calçadas, nas praças, no semáforo, na estação Rodoviária e Ferroviária... É comum presenciá-los com olhares distantes, perdidos e tristes, ora alcoolizados, ora drogados. O cenário diverge da própria Constituição Federal, que prevê uma série de direitos sociais ao cidadão, dentre eles, a moradia e a assistência aos desamparados.

Os tidos como "invisíveis" pela sociedade, mantêm essa posição, até quando começam a incomodar. Quando isso ocorre, o grande dilema: De quem é a culpa? Dos órgãos de segurança pública? Da Prefeitura? Cabe a quem resolver? Afinal, esse é um problema que não se restringe apenas à própria população de rua, mas a todos de uma forma geral.

Ultimamente, a reclamação

surgiu da classe empresarial. A utilização das calçadas como dormitório tem comprometido a imagem da loja e inibido a presença de clientes em alguns estabelecimentos comerciais. Considerando que o setor passa por uma recessão econômica expressiva, cativar o cliente tornou-se uma estratégia de sobrevivência. A questão é quando a situação foge do controle do empregador.

Exemplo disso é o que acontece em uma farmácia localizada na Rua Sete de Setembro. O gerente Jorge Amorim relata os transtornos que enfrenta. "O impacto que eles têm na rua é negativo. Eu sei que é um problema social, mas no comércio, eles nos causam preocupação, pois ficam nas calçadas pedindo dinheiro e comida. Alguns ainda são agressivos e tendem a reagir quando o que pedem não é atendido. Isso acaba espantando e inibindo os clientes. Com receio de que até os nossos colaboradores sejam agredidos, todos são orienta-

dos a nunca "bater de frente"".

No centro da cidade, algumas lojas revestiram as calçadas com carpetes e instalaram bancos, visando melhorar a visibilidade do estabelecimento e dar mais conforto à clientela. Porém, os empresários estão sendo vítimas da própria iniciativa, já que o ambiente favorece a propagação da população de rua no período noturno. Gerente de uma loja de calçados da cidade, A. D. S. (que preferiu ter a sua identidade preservada) costuma passar por esse tipo de situação. "Os mendigos não apenas dormem na porta da loja. Se fosse somente isso não incomodaria. A questão é que, quando a gente abre a empresa, eles não vão embora, continuam dormindo e com isso chegam outros e outros. Quando vão para outro lugar, eles ainda deixam o lixo para trás. Alguns têm o hábito de pedir dinheiro, e abordam os clientes na entrada do estabelecimento. É bem desagradável", comenta.

SENSAÇÃO DE INSEGURANÇA

Não é novidade para ninguém, que a presença de moradores de rua causa à população uma sensação de insegurança, pois a qualquer momento pode surgir uma reação inesperada. A Revista Sindicomércio procurou a Polícia Militar, e, segundo dados da Assessoria de Comunicação Organizacional da Oitava Região, "os moradores em situação de rua pouco impactam a conjuntura de segurança pública, contudo os usuários de drogas em situação de rua são os responsáveis por parte considerável dos delitos contra o patrimônio ocorridos na área central. Devido à dificuldade da identificação e prisão desses autores, não há como mensurar com precisão a quantidade de delitos em que há envolvimento destes".

Dentre as principais estratégias de monitoramento e prevenção da PM, estão: o levantamento e a adequação dos imóveis abandonados no centro da cidade; a identificação dos usuários de drogas/moradores de rua, uma iniciativa em parceria com a Polícia Civil, Ministério Público e segmentos da Prefeitura; fornecimento de passagens de ônibus e/ou trem para aqueles que voluntariamente desejam retornar ao seu local de origem, uma ação em conjunto a com a Prefeitura e a Vale, dentre outros.

DICAS DE PREVENÇÃO

Para evitar os incidentes no comércio, a PM orienta algumas ações que podem evitar furtos e roubos:

- → Preste atenção ao movimento nas imediações de sua rua. Percebendo a presença de pessoas ou veículos estranhos e em atitudes suspeitas, disque 190;
- → Tenha sempre um lugar seguro para guardar mercadorias de valor ou de fácil subtração;
- → Evite deixar produtos expostos do lado de fora da loja;
- → Ao encerrar as atividades da sua empresa, nunca deixe as portas abertas à meia altura. Feche-as por completo. Se houver clientes no interior da loja, eles devem sair pelos acessos de funcionários e, de preferência, com seguranças;
- → Oriente os seus colaboradores e clientes a terem cuidado com bolsas e sacolas de compra;
- → Participe da 'Rede de Comércio Protegido'.

UMA QUESTÃO SOCIAL

Considerando que para resolver o problema é necessária uma intervenção do Poder Público que respeite os direitos humanos, de acordo com a Diretora do Departamento de Assistência Social da Secretaria Municipal de Assistência Social (SMAS), Karla França, são desenvolvidas, atualmente, uma série de ações, sendo a principal delas, o Centro de Referência Especializado de Assistência Social para População em Situação de Rua (CREASPOP), localizado na Rua Belo Horizonte, 816, Centro, que oferece atendimento especializado à população adulta em situação de rua durante o dia.

Quando o sol se põe, segundo a Diretora, o que entra em ação é o Serviço de Abrigo Noturno, que oferece acolhimento a 50 pessoas, que durante o dia estão em tratamento no CREASPOP. "Ambos contam com o suporte de Assistentes Sociais, Psicólogos e Pedagogos, que trabalham a ressocialização daqueles que aderem aos serviços", destaca Karla, ressaltando que a SMAS trabalha ainda uma articulação intersetorial com a Secretaria Municipal de Saúde através do Consultório de Rua, por meio de abordagens a fim de identificar e convencer pessoas que precisam de tratamentos de saúde em razão de dependência química ou de transtorno comportamental".

Em Valadares, cerca de 90% das pessoas em situação de rua são do próprio município, possuem famílias com residências fixas na cidade, e estão em uma faixa etária média de 18 a 45 anos, sendo a majoria do sexo masculino.



RESSOCIALIZAÇÃO ATRAVÉS DA RELIGIÃO

Em Valadares, a comunidade religiosa e laical 'Fraternidade O Caminho' realiza um trabalho com pessoas que se encontram em situação de risco, como é o caso dos dependentes químicos e da população de rua. O grupo oferece propostas de recuperação àqueles que sentem o desejo de serem recuperados. "A partir desse desejo, nós o acolhemos em nossa casa de passagem, que fica no bairro São Tarcísio, durante duas semanas ou mês, dependendo do caso. Depois, a pessoa é encaminhada para a nossa chácara de recuperação, que fica na cidade de Engenheiro Caldas, onde eles passam por um tratamento de nove meses. Esse período é vivenciado à base de orações, formações, terapia e trabalho. Posteriormente, em alguns casos nós oferecemos o processo de ressocialização", esclarece o Frei Benedito.

Natural de Bom Jesus da Lapa (BA), R.S, possui 40 anos, atualmente, reside nas ruas de Valadares e é um dos acolhidos pela Fraternidade O Caminho. Como pedinte, R.S, amargou experiências ruins. "Vim parar nesta cidade em busca de emprego. Sem apoio, fui obrigado a morar na rua. Por causa das atitudes dos usuários de drogas, todo mundo acaba generalizando, e nos enxerga como marginal. Quem realmente precisa de ajuda, nem sempre encontra", desabafa.



crescente preocupação das empresas com a saúde e desempenho de seus funcionários fez muitas implantarem a Ginástica Laboral, um programa de exercícios planejados e desenvolvidos de acordo com as atividades desempenhadas pelos trabalhadores. Estudiosos atestam que a prática atua direta e especificamente na prevenção de doenças nos sistemas muscular e nervoso da equipe.

Para entender melhor sobre o assunto, a Revista Sindicomércio ouviu alguns especialistas. Segundo a fisioterapeuta, pós-graduada em Ergonomia, Graziela Duarte, a Ginástica Laboral deve ser realizada, sob supervisão, no próprio ambiente de trabalho, visando à prevenção dos Distúrbios Osteomusculares Relacionados ao Trabalho (DORT's). "Dentre os benefícios, destaco a redução dos riscos de acidentes do trabalho; mudança no estilo de vida com a conscientização da prática de atividade física e da adesão a hábitos de vida saudáveis, além do autoconhecimento corporal e uma maior integração entre os trabalhadores".

Já a educadora física e instrutora de Ginástica Laboral, Marcela Rangel, chama atenção para esses fatores, mas também para o bem-estar. "A Ginástica Laboral traz benefícios, até mesmo, psicológicos. Os exercícios favorecem a mudança de rotina e o funcionário sente que a empresa se preocupa com a qualidade de vida dos colaboradores. Existe também o fator social, pois a ginástica proporciona um momento de interação e descontração entre os colaboradores, o que geralmente não ocorre durante o expediente", esclarece.

Porém, um programa de atividade física laboral mal executado pode gerar uma sobrecarga em estruturas osteomusculares. Para evitar eventuais problemas, para os empresários que desejarem implantar esse serviço, segundo a fisioterapeuta Graziela, o primeiro passo é contratar profissionais especializados na área, buscar referências em outras empresas em que atuem e até mesmo recorrer aos Conselhos Regionais de classe, para checar a veracidade das informações. "Os profissionais aptos a desenvolverem o programa de Ginástica Laboral são o fisioterapeuta e o educador físico, preferencialmente, com especialidades voltadas para a saúde do trabalhador", pondera.

O QUE DIZ A LEGISLAÇÃO?

De acordo com a Auditora Fiscal do Trabalho e Chefe da Seção de Inspeção do Trabalho de Governador Valadares, Marsy Ferreira da Silva, não existe obrigação legal para fornecimento de Ginástica Laboral para funcionários, independentemente do porte da empresa e número de funcionários. "O que existe na Norma Regulamentadora 17, item 17.1 e 17.1.2 é que haja adaptação das condições de trabalho às características psicofisiológicas dos trabalhadores, por meio da análise ergonômica do trabalho. As condições de trabalho incluem aspectos relacionados ao levantamento, transporte e descarga de materiais, ao mobiliário, aos equipamentos e às condições ambientais do posto de trabalho e à própria organização do trabalho. Enfim, a Ginástica Laboral pode ser utilizada como um dos recursos para cumprimento da finalidade proposta na norma", destaca Marsy, ressaltando ainda que a melhor orientação para as empresas é a leitura atenta da Norma, buscando sempre que necessário a ajuda de profissionais qualificados para a correta aplicação de seus itens.

COMO TUDO COMEÇOU

Os primeiros registros da prática de Ginástica Laboral são de 1925. Naquele ano, na Polônia, operários se exercitavam com uma pausa adaptada a cada ocupação particular. Alguns anos depois essa ginástica foi introduzida na Holanda e na Rússia. No início da década de 60, ela começou a ser praticada na Alemanha, Suécia, Bélgica e Japão. Os Estados Unidos adotaram a Ginástica Laboral em 1968. Os norte-americanos criaram a International Management Review, uma das mais significativas avaliações sobre a saúde do trabalhador pelo exercício físico. Ainda nessa época, a NASA, a Agência Espacial dos Estados Unidos, envolveu 259 voluntários numa pesquisa, que obteve resultados significativos.

No Brasil, a Ginástica Laboral teve sua proposta inicial publicada em 1973. Algumas empresas começaram a investir em empreendimentos com opções de lazer e esporte para os seus funcionários, como a Fábrica de Tecido Bangu, a pioneira, e o Banco do Brasil, com a posterior criação da Associação Atlética do Banco do Brasil (AABB).

Fonte: Confef

SUPLEMENTAÇÃO ALIMENTAR, A MAIS NOVA QUERIDINHA DO BRASIL

Se você já frequentou alguma academia ou conhece alguém que frequenta, já deve ter ouvido falar dos famosos suplementos alimentares. Temidos por uns e amados por outros, a busca pela complementação da alimentação, seja pela saúde seja pelo bem-estar, tem se tornado uma das "queridinhas" no Brasil

Uma pesquisa encomendada pela Associação Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneres (Abiad), Associação Brasileira das Empresas do Setor Fitoterápico, Suplemento Alimentar e de Promoção da Saúde (Abifisa) e Associação Brasileira das Empresas de Produtos Nutricionais (Abenutri), publicada em 2015, revelou que 54% dos brasileiros tomam algum tipo de suplemento alimentar.

O estudo revelou que entre os compostos mais consumidos, estão: ácidos graxos (ômega-3), aminoácidos (BCAA), minerais (cálcio), óleos (óleo de fígado de bacalhau), plantas (goji berry), proteínas (whey protein), vitaminas (multivitamínicos) entre outros (fibras, probióticos). A pesquisa ouviu cerca de mil brasileiros com mais de 17 anos, de todas as regiões do país. Sobre os hábitos cotidianos, 53% dos participantes afirmaram manter uma alimentação saudável

e 55% disseram que praticam algum tipo de atividade física.

As mulheres são as principais consumidoras, mas tendem a preferir substâncias ligadas à saúde como vitaminas, minerais e óleos. Já os homens compram mais itens relacionados à prática de exercícios, como proteínas e aminoácidos.

Em Governador Valadares, a tendência fez com que vários empresários ousassem investir nesse mercado e o resultado tem sido satisfatório. O negócio não exige muita logística. Boa parte dos empreendimentos possuem a mesma estrutura: imóvel pequeno, no máximo, com duas ou três pessoas no atendimento e uma série de prateleiras para expor os "potões" dos produtos.

O empresário da Loja Nutri Mais,

Vicente Ribeiro, enxergou nesse ramo uma oportunidade. "Eu estava querendo investir em alguma coisa e sempre vi nessa área um bom negócio para investir, pois é um mercado que vem crescendo bastante. Há dois anos, concretizei esse sonho e hoje, eu trabalho mais com os fitoterápicos, produtos anti-inflamatórios, antigripais e emagrecedores", esclarece.

No quesito de suplementação para fins estéticos, o fisioculturista Anísio Lopes conhece com propriedade, pois faz uso há oito anos. "O que me levou a suplementar a minha alimentação foi o interesse por alcançar uma taxa de proteína necessária e ter uma recuperação melhor e, infelizmente, esse resultado a gente não consegue somente com a alimentação normal. Com a ajuda de um

nutricionista, aprendi a maneira correta de consumir esses produtos, de acordo com os meus objetivos".

O conhecimento do assunto e a paixão pelos treinos, o fez, há três anos, investir nessa área, passando a unir o útil ao agradável. "Comecei a revender em casa e depois montei uma loja pequena. Foi então que uma academia da cidade me deu espaço e a oportunidade de abrir um segundo negócio na própria academia, a Adrenalina Suplementos".



Para o nutricionista Tiago, o uso do suplemento acrescenta à alimentação algo que ela sozinha não consegue

A DICA É BUSCAR O ACOMPANHAMENTO PROFISSIONAL

A busca pelo corpo perfeito, faz muita gente encontrar na suplementação alimentar o caminho das "pedras". Porém, antes de optar pelos suplementos, é preciso ouvir quem tem propriedade sobre o assunto, caso contrário, os prejuízos vão além dos financeiros, pois é a própria vida que está em jogo.

O nutricionista Tiago Morais, especializado em suplementação, explica as funções e dá algumas orientações. "O uso do suplemento alimentar, como a própria definição diz, é algo que vai agregar, vai acrescentar à alimentação algo que ela sozinha não vai conseguir oferecer para a pessoa. Não que a alimentação seja deficiente, mas muitas vezes o suplemento vai ter uma absorção mais rápida. É necessário que a pessoa que venha fazer o uso desses materiais siga uma dieta equilibrada para não abusar do consumo de nenhum produto ou nenhum



alimento. Ingerir uma quantidade de líquidos mínima, principalmente quem é habitante da nossa região, de temperatura quente e umidade relativa do ar baixa. A pessoa transpira muito e perde muito líquido, então isso vai tornar o sangue mais espesso e vai trazer uma série de consequências. O ideal são três litros de água por dia".

Segundo o personal trainer e educador físico Sandro Henrique, a

pessoa que busca a boa forma deve considerar a ajuda de um profissional especializado para se obter um resultado satisfatório. "Em primeiro lugar, a pessoa deve buscar um nutricionista. O que nós podemos fazer é explicar o que entendemos sobre esses materiais. O educador físico que indica suplementos está fazendo o uso indevido da sua profissão. Isso é ilegal. Podemos explicar, mas não indicar."



com muito prazer que trazemos nesta edição a história do empresário Romeci Geraldo Lima. O caçula de três filhos, que cresceu e mostrou ao mundo para que veio: fazer a diferença no segmento de hortifrúti. De funcionário a patrão, a história do sócio-proprietário da Jandaia Frutas retrata um dos pensamentos do matemático Joan Clarke "São as pessoas que menos imaginamos, que fazem as coisas que ninguém imaginaria". Embarque conosco em mais uma história de inspiração e sucesso do empreendedorismo valadarense.

Sindicomércio – Como você classifica o seu perfil de empresário?

Romeci – Sou tranquilo, muito "pé no chão", consciente de cada situação que vivo. Gosto de trabalhar em espírito familiar, pois me considero funcionário, junto com eles.

Sindicomércio – Compartilhe conosco a história da empresa Jandaia Frutas.

Romeci - O meu pai, Tarcísio Soares, sempre foi caminhoneiro e transportavá bananas daqui para Belo Horizonte, motivo, inclusive, que nos fez mudar da nossa cidade, Virginópolis, para cá. Na época, o meu irmão Tarcísio Lima teve a iniciativa de comercializar as bananas que sobravam no bairro para vizinhos e amigos. O meu pai vendo esse dom comercial, resolveu comprar uma loja no mercado e em 1978 foi dado início à Jandaia. Em 1979, quando eu tinha 17 anos, vim trabalhar para o meu irmão para pagar o meu colégio. O imóvel era do meu pai, e com o passar do tempo, quando eu já tínha mais maturidade e conhecimento maior do ramo, meu pai nos deu a oportunidade de darmos a continuidade e dividiu uma parte da empresa para mim e a outra para o meu irmão, momento em que passei a ser sócio. No decorrer do tempo, por acaso do destino, o meu irmão passou para outro ramo e o meu pai tornou-se o meu sócio, isso em torno de 20 anos atrás. Era uma loja bem menor do que é hoje, mas sempre foi no mesmo lugar. Com o passar do tempo, foi crescendo e hoje ocupa um espaço de quatro lojas no Mercado. Graças a Deus, meu pai é vivo e muito

sadio, está com 84 anos e é o meu sócio, juntamente com a minha esposa, Fátima. Sem dúvidas, devo muito ao meu irmão, a quem considero meu segundo pai.

Sindicomércio – Qual momento mais o marcou?

Romeci – O divisor de águas para mim foi quando passei a ser dono. Saí da função de empregado, para patrão. Como eu já tinha vivido esse lado de ser funcionário, eu sei como a gente gosta de ser tratado e de tratar. Esse é o diferencial na condução do meu negócio. Até hoje não consigo ser só patrão. Chego de manhã, arrumo a banca, faço uma coisa, faço outra. É o que eu amo fazer.

Sindicomércio – O conhecimento para gerir o seu negócio foi adquirido na prática ou sempre se destacou como um líder?

Romeci – Foi com a prática. Inclusive, chorei muito quando vim trabalhar aqui. Não gostava de jeito nenhum (risos). Depois tomei gosto, muito gosto. Uma das coisas que Deus me proporcionou de bom, além da minha família, foi vir trabalhar no Mercado. Aqui é uma escola, um aprendizado, uma vida que não tem preço.

Sindicomércio – Como avalia a referência do Mercado Municipal para Valadares? Acredita que o lugar ainda possui a mesma força comercial?

Romeci – O Mercado, em qualquer cidade, é um termômetro. Por aqui, circula gente o dia inteiro. Um empresário que tem uma loja no Mercado pode não ficar rico, mas sobrevive com dignidade e conforto dentro dos seus limites. É um lugar onde o seu cliente se torna o seu amigo.

Sindicomércio - No Mercado, há várias empresas que atuam no seu segmento de hortifrúti, qual o diferencial da Jandaia Frutas?

Romeci – O meu diferencial, desde que assumi, foi ter saído na frente e estar sempre inovando. Um exemplo disso é a nossa entrega em domicílio, que é o nosso "carro-chefe", e ainda entrego com outro diferencial, que é a garantia da mercadoria em 100%. Além disso, sempre buscamos modernizar a estrutura física,

inclusive, aderimos a uma lanchonete, tudo isso, buscando adequar às necessidades do mercado.

Sindicomércio – Para você, o que representa a alma do negócio?

Romeci – Eu acredito que qualquer negócio não tem segredo. Qualquer empresa precisa de trabalho, honestidade, compromisso com o cliente e ficar atento às diversas mudanças que afetam o setor, inclusive, as econômicas. De todas as crises do meu tempo de comércio, esta tem sido a pior. De todas que vivemos, a gente enxergava uma "luz no final do túnel". Esta está pior, pois estamos vivendo uma crise econômica e política. Resolver algo econômico, o brasileiro sabe dar o seu jeitinho; mas a política, nos deixa "amarrados".

Sindicomércio – O que tem feito para driblar o momento que o país está passando?

Romeci – Não faço dívidas. Trabalho com o meu capital. Aquele empresário que não deve hoje, para mim é rico. Faço controle do que eu tenho e do que eu vivo. Como estratégia, a gente tem conversado com os funcionários para que cada um saiba doar um pouquinho, afinal, é uma fase que eles têm que enfrentar junto com o patrão. Nós temos 10 colaboradores. O mais novo aqui tem dois anos. Tenho outro com mais de 20 anos. Estamos fazendo o possível e o impossível para não mandar ninguém embora, mas não está fácil. Eu espero que a gente consiga sair desta crise, como vencedor.

Sindicomércio – Romeci, qual é a sua meta pessoal e profissional para 2016?

Romeci – Minha meta pessoal é buscar mais qualidade de vida. Minhas filhas já estão criadas (risos). Profissionalmente, estou tentando treinar os meus funcionários a darem continuidade à empresa somente com a minha assessoria, sem a necessidade da minha presença. Hoje dedico, praticamente, 12 horas. Eu abro e fecho a loja. Não está sendo fácil, por ser uma empresa familiar. Tenho esse objetivo para que se um dia me perguntarem se valeu a pena trabalhar tanto, só terei condições de dizer que "valeu", se eu conseguir aproveitar aquilo que conquistei.

ANTROPOLOGIA EMPRESARIAL

RECONHECER MELHOR A CULTURA ORGANIZACIONAL, PODE TE LEVAR AO SUCESSO

om o avanço da tecnologia, buscar e aprimorar o conhecimento tornaram-se cada vez mais acessíveis às pessoas, e por extensão, às empresas. Em uma busca simples na internet, é possível encontrar dicas preciosas para que as organizações tenham êxito nos seus negócios. Diante do leque de opções oferecidas, uma palavra passa, muitas vezes, despercebido pelos empreendedores: o filtro. Você já parou para pensar que nem tudo o que é permitido lhe convém?

Toda empresa possui uma cultura diferente, e é isso o que a diferencia de outras empresas e organizações, motivo pelo qual nem todas as "fórmulas prontas" são aplicáveis à realidade dos empreendimentos. Ter a sensibilidade para compreender que cada "cultura" é formada e moldada pelo conjunto das tradições (passado), necessidades (presente) e aspirações (futuro) da empresa e seus dirigentes, é a razão de ser de uma nova técnica que tem chamado atenção: a Antropologia Empresarial.

Para esclarecer sobre essa abordagem e outros temas que impactam a rotina dos empresários, a Revista Sindicomércio ouviu o pioneiro mundial no assunto, o professor Luiz Almeida Marins Filho. Aos 67 anos, o professor Marins é um dos profissionais de maior sucesso no concorrido mercado de palestras motivacionais no Brasil. Empresário, Antropólogo pela Macquarie University - School of Behavioural Sciences, na Austrália, consultor e conselheiro de empresas e organizações nacionais e internacionais desde 1984, já prestou servicos a dezenas de empresas nacionais e transnacionais, dentre elas, as 500 maiores empresas do Brasil.

Confira!

Revista Sindicomércio – Professor Marins, o senhor possui uma abordagem, ainda pouco difundida nas cidades do interior: a Antropologia Empresarial. Como é possível defini-la?

Antropologia Corporativa se difere de outras consultorias, pois não aparece com soluções mirabolantes e desconexas com a realidade dos clientes"

Prof. Marins - A Antropologia é uma ciência integradora. Ela pressupõe a história, a geografia, a medicina, a biologia, a sociologia e tantas outras. Ela estuda o ser humano, suas realizações e sua presença no mundo. Assim, através da Antropologia, da observação participante, de metodologias diversas, há busca da compreensão mais holística do ser humano e isso é fundamental. A Antropologia Social utiliza metodologias que estudam grupos humanos em interação. Pode ser usada para estudar sociedades simples ou empresas que nada mais são do que grupos humanos reunidos em função de um objetivo social. Assim, a Antropologia Corporativa ou Empresarial auxilia a empresa a se conhecer melhor e a reconhecer sua cultura, um caminho que a levará ao sucesso. Estudos de Antropologia Filosófica têm sido muito úteis para que as pessoas possam se encontrar com seus valores e propósitos. Assim, a técnica tem sido muito utilizada para que indivíduos possam

enfrentar os desafios e contradições da modernidade.

Revista Sindicomércio – O que a difere de uma consultoria qualquer?

Prof. Marins – A Antropologia respeita a realidade da empresa, seus valores e a realidade concreta da região e do setor onde está inserida. A diferença é que nosso trabalho parte da própria empresa e não aparece com soluções mirabolantes e desconexas com a realidade de cada cliente.

Sindicomércio – É possível aplicá-la em empresas de todos os portes, ou apenas nas grandes?

Prof. Marins – Sem dúvida, a metodologia se presta a qualquer empresa, de qualquer porte ou setor.

Revista Sindicomércio – Qual seria o momento ideal para a contratação de tal serviço? Em períodos de crise?

Prof. Marins – Uma empresa para ter sucesso precisa fazer um planejamento estratégico simples e eficaz. Nesse planejamento é que se utiliza a metodologia da Antropologia Corporativa. Se ela já tiver um planejamento, a qualquer momento pode ser feita uma revisão da cultura empresarial e do conjunto de crenças e valores que a empresa já possui e não está explicitada, sendo essencial para o sucesso. Assim, a qualquer momento de sua vida, uma empresa que queira ter sucesso deve se planejar. Lembro que a Antropologia é uma ferramenta para ajudar a empresa a reforçar seus pontos fortes e esmaecer seus pontos frágeis e isso deve ser feito a qualquer tempo.

Revista Sindicomércio – Conhecedor em profundidade sobre os temas que cercam o campo empresarial, o senhor sabe como ninguém, os desafios que os empresários do comércio enfrentam diariamente, tais como a elevada carga tributária; manter o quadro de funcionários, reduzindo o alto índice de turnover e recrutar bons candidatos. Diante desse cenário, considerando um ano de muitas incertezas políticas e econômicas que o país está enfrentando, qual a melhor orientação para a essa classe?

Prof. Marins - Estamos num período de neblina, isto é, incerteza de visão. Com isso, todos desaceleram suas atividades como um motorista faz numa estrada com neblina. Mas é preciso lembrar que as oportunidades são enormes e que mesmo em dificuldade o Brasil é um país viável. Passada essa neblina, com certeza há tempos claros à frente. Agora é preciso ter uma política de caixa forte. O comerciante deve cuidar muito do seu caixa e diminuir sua velocidade, para ter segurança de que quando a neblina passar, ele tenha "combustível" para acelerar. Isso significa cuidar bem das compras para não ficar com estoques elevados e tomar cuidado ao financiar vendas, para não ter inadimplência e além disso, evitar qualquer tipo de desperdício. Agora é hora de sentar em "cima" do caixa.

Revista Sindicomércio - Como o se-

nhor atende empresas do Brasil e fora do país; qual visão os empresários estrangeiros têm do Brasil, neste momento de protestos e escândalos políticos?

Prof. Marins - É importante lembrar que estamos frente ao maior escândalo de corrupção da história do mundo inteiro. Os números da corrupção detectada até aqui pela Justiça brasileira nunca tiveram paralelo no mundo. Isso, é claro, faz com que empresários e investidores se sintam assustados com essa realidade e, portanto, temem fazer investimentos no Brasil. Por outro lado, o mundo todo está positivamente impressionado com a nossa democracia e com a independência da Justiça, da Polícia Federal, da Receita Federal, e assim aquela visão negativa é contrabalançada com a força das instituições democráticas do Brasil, num mundo eivado de problemas com a democracia.

Revista Sindicomércio – Dentre as suas contribuições para a literatura empresarial, o senhor possui o "Projeto Cliente". Compartilhe um pouco desse projeto, afinal, todo empresário sabe que é importante encantar o cliente. O problema é: como?

Prof. Marins – É preciso que a empresa estude, com método, cada um de seus clientes. Todos nós temos

com qualidade semelhante e preços similares e a cada dia que passa o estudo do cliente é fundamental. Temos que conhecer o que um pensa e o que realmente é valor para ele, para que possamos nos comprometer com o sucesso de cada um de nossos clientes. A base do Projeto Cliente é oferecer uma metodologia clara e objetiva para esse estudo.

Revista Sindicomércio – Professor Marins, percebemos que o tema "Motivação" é de fundamental importância nas organizações. Por fim, como avalia a relação Motivação x Sucesso? Qual seria o melhor caminho a ser seguido?

Prof. Marins - Muitas pessoas confundem motivação com emoção. "Motivação" são os "motivos", as "razões" de ordem lógica, racional pelas quais eu faço as opções que quero (vontade) fazer na vida. Motivação não é autoajuda, nem emoção é razão. Motivar pessoas significa dar a elas a razão e os motivos pelos quais elas próprias possam decidir o que fazer. Por isso se diz que "motivação é uma porta que só se abre por dentro", porque depende da vontade de cada pessoa. Os ingleses dizem "eu posso levar o cavalo até o rio, mas ele só beberá a água que quiser beber" - motivar é levar o cavalo até o rio, mas não há como eu colocar a água dentro do



INCONDICIONALMENTE MÁE | 0 QUE ESTÁ POR TRÁS DE UM PRESENTE?

Você já ouviu falar que dar presentes diz muito sobre o comportamento das pessoas? Presentear alguém é um gesto de afeto e uma forma de materializar o sentimento com o outro. O embrulho não substitui um carinho ou uma atenção, mas é uma forma simbólica encontrada pela sociedade para a representação das emoções.

"Os sentimentos são como uma forma de discurso. Sendo assim, os presentes dados e recebidos seriam veículos de transmissão de afeto ao suscitarem e expressarem emoções específicas. O presente elabora a identidade das pessoas, diz quem é e como vê o outro", destaca Maria Cláudia Coelho, autora do livro O Valor das Intenções - Dádiva, Emoção e Identidade, que trata justamente sobre os significados de um presente.

No mês das Mães, a **Revista Sindicomércio** ouviu histórias de algumas mães de Governador Valadares buscando explicar o inexplicável: o que representa o amor de uma mãe por um filho. Deixaremos para você, leitor, a reflexão do porquê de se buscar a tradução do amor em forma de presentes.

Mãe de Brimeira Viagem

Lirivane Cássia Goulart, aos 7 meses de gravidez, à espera da Alice



Revista Sindicomércio – Lirivane, depois que descobriu que seria mãe, quais foram os seus primeiros passos?

Lirivane – Nos primeiros meses, eu me preocupei mais com os cuidados que eu tinha que ter comigo para alcançar uma gravidez saudável. Depois que descobri o sexo, pensei na fase de comprar roupa e de montar o quarto. Fiz um acompanhamento com um nutricionista e optei pelo Pilates como atividade física. Meu esposo, Thiago, e eu nos preparamos também por meio de cursos sobre os cuidados básicos para uma gestação saudável e com o bebê, inclusive, sobre o aleitamento materno.

Revista Sindicomércio – Quem é a sua referência de mãe, que você gostaria de ser para sua filha?

Lirivane – Primeiro, Maria. Eu acho que é a inspiração de toda mãe. Depois a minha mãe, Vanilda, que nunca deixou nada faltar, principalmente, o amor, que considero ser fundamental. Além disso, tenho algumas amigas que também me inspiram.

Revista Sindicomércio – Cada fase da gravidez é uma emoção diferente. Já chegando na reta final para ter a Alice, como está sendo para você?

Lirivane – Nos três primeiros, por ser um mês de risco, você tem muito enjoo e o risco de aborto é maior, o que nos causou preocupação. Depois veio o problema nacional da Zika, que alterou os nossos hábitos. E agora a preocupação tem sido com o nascimento mesmo. Eu ainda não tenho uma definição se será parto normal ou cesárea, mas eu desejo que seja a forma mais saudável possível, sempre confiando em Deus. E quando ela chegar, a preocupação é: será que vou saber cuidar? (risos).

Revista Sindicomércio – Lirivane, se você pudesse deixar uma mensagem para a sua filha, para ela ler daqui a alguns anos, qual seria?

Lirivane – Filha, a mamãe te ama muito. Você veio na hora de Deus, para encher o coração da mãe e do pai de esperança e de amor. A gente está muito ansiosa pela sua chegada. Que você traga muita alegria para a nossa casa e para todos com quem você conviver.

Mãe Superação

Dayse Hespanhol da Cunha Félix, mãe do Henrique, de 3 anos e da Valentina, de 6

Sindicomércio – Dayse, você foi escolhida para retratar a mãe superação, em virtude do problema de saúde do seu filho que teve que enfrentar. Na gravidez, você sabia que o Henrique viria com algum problema de saúde?

Dayse - Não. Os meus pré-natais não apresentavam nenhum problema. No dia 8 de junho de 2012, dia de Corpus Christi, eu estava na casa da minha mãe Lêda, quando ele teve um AVC na minha barriga. Ele mexeu muito por cerca de 10 minutos e depois cessou. Voltei para casa e por volta das 4h30 da manhã a minha bolsa rompeu. Então, eu fui para a maternidade e, acabou que não tive oportunidade de fazer o último ultrassom, pois ele, deveria nascer no dia 22. Após o parto, ele precisou ficar na incubadora, porque o parto havia sido adiantado, depois fui para a casa normalmente. Estava tudo bem, ele mamava de três em três horas, fez os exames de praxe, e, em poucos dias de vida, o Henrique começou a apresentar dificuldade para abrir um olho, mas o oftalmologista falou que era normal em alguns recém-nascidos, e o importante é que a retina estava preservada.



Sindicomércio – Quando vocês tomaram conhecimento da doença?

Dayse – No dia 4 de julho de 2012, dormi na casa dos meus pais, devido à pintura em nosso prédio e nossa fi-Iha Valentina tinha tido febre durante a noite. Após o café da manhã, resolvi descansar com ele; peguei o bebê--conforto e eis que de repente, deparo com um choro: o Henrique estava, sem o cinto de segurança, e tinha caído. A partir daquele momento, nossas vidas não foram mais as mesmas. Num desespero sem fim, corremos para o hospital, onde Henrique foi atendido e permaneceu em observação por algumas horas. Passado o susto, retornamos para casa e, sem ao menos esperar, Henrique iniciou um processo de dor, choro e cansaço. Retornamos ao hospital quando foi solicitada ressonância da face. Ao voltar com Henrique para o hospital da Unimed, minha irmã que me acompanhava se deparou com ele em aparência verde e respiração ofegante. Henrique foi retirado dos meus braços e entubado imediatamente sem qualquer explicação. Figuei ali parada buscando respostas em vão, pois os médicos estavam correndo contra o tempo. Henrique tinha apenas 24 dias de vida e lutava incansavelmente para viver. A noite chegou, ele precisou receber transfusão de sangue por três vezes e o processo de sofrimento permanecia. A decisão foi transferi--lo para o Hospital Felício Rocho em Belo Horizonte, conforme orientação do pediatra Augusto. Em Valadares, recebemos o diagnóstico de que ele tinha tido um AVC intragestação e que tinha sido afetada a área motora e da linguagem. Que ele não iria andar e tampouco falar. Eu me lembro que eu só queria o meu filho vivo. Antes de viajar, porém, me recordo que tivemos o cuidado de batizá-lo para já ir abençoado.

Sindicomércio – Na capital, como a história se desenrolou?

Dayse - Em Belo Horizonte, recebi o diagnóstico de que o Henrique tinha um tumor no tórax, de nome neuroblastoma maligno. E devido ao seu tamanho de 5 cm a veia que leva sangue para o cérebro, ficou bloqueada pelo tumor e ele teve uma isquemia ainda na gestação. A cirurgia ocorreu no dia 6 de julho, com 90% de risco e foi comandada pelo médico Guilherme Arantes, que intitulou o Henrique de guerreiro. Ele ficou na UTI por 18 dias, com mais de 30 tubos amarrados a ele. Um dia marcante em nossas vidas foi 22 de agosto, quando fomos ao encontro da oncologista Fernanda, e emocionada ela foi abrindo vários exames e dizendo: Nada, nada, nada e com lágrimas nos olhos nos abraçou e falou: Henrique não irá precisar fazer quimioterapia e que podíamos voltar para casa e curtir nossa filha Valentina que também estava sentindo nossa falta. Hoje, o nosso filho conta com uma equipe de profissionais: fonoaudióloga, fisioterapeuta e terapeuta ocupacional devido à isquemia que teve. É uma criança alegre, carinhosa e encantadora. Já está na escolinha. E para surpresa de muitos, ele consegue andar e falar.

Sindicomércio – Dayse, em virtude da raridade da doença que o seu filho teve, você se considera escolhida?

Dayse - Sim. Fui escolhida porque tinha disponibilidade para cuidar. Ter um filho com algum comprometimento não seria um empecilho para mim, seria uma dádiva. Eu acho que veio para a pessoa certa, só podia ter avisado com antecedência (risos), porque a bolsa rompeu antes e o pulmão é o último a formar. O impacto teria sido menor. Eu agradeço a queda que ele tomou, pois senão ele poderia ter tido uma morte súbita! Tudo valeu! Eu passaria tudo de novo. Me tornei mais humana. Uma experiência legal que compartilho é que a Valentina, minha filha, foi à maternidade no primeiro dia de vida do irmão. Ao vê-lo, ela disse que tinha sonhado "que o neném tinha caído". A gente não deu muita atenção, e 23 dias depois, o Henrique de fato caiu. Deus vai dando os sinais e mostrando às pessoas onde e como agir. Pelo que a gente passou, se não tivéssemos um embasamento religioso, acredito que não teríamos suportado.



Mãe Empresária

Marina Araújo Teixeira, mãe da Alice de 1 ano e 5 meses

Sindicomércio - Como você se organizou emocionalmente para poder retornar ao trabalho?

Marina - Quando a gente teve a Alice, a minha expectativa era voltar rápido ao trabalho, pois a nossa loja não tem funcionários, somos apenas eu e o meu marido Thomás. Então, a gente fez um plano para voltar em dois ou três meses. Inclusive, preparamos um cantinho na loja para recebê-la. Porém, nada funcionou assim. A Alice foi um bebê que, no início, deu bastante trabalho. Ela tinha refluxo e a gente demorou um pouco a descobrir. Ela terminava de mamar e já começava a chorar... Ela gritava de dor. Isso dificultou o meu retorno à empresa. Eu fui voltar de fato, agora, com a Alice com um ano e meio, pois ela está na escolinha meio período.

Sindicomércio - Como ela reagiu ao entrar na escola?

Marina – No início, foi bem complicado. Ela chorou um mês direto. Mas agora, está mais adaptada, sociável e comunicativa, menos introspectiva, está aprendendo a dividir, e também a disputar (risos).

Sindicomércio - Marina, depois do que passou, qual a sua orientação para as mães que precisam trabalhar?

Marina – A gente ouve muitas fórmulas: "faça isso, faça aquilo...". Eu acho que você precisa adaptar a rotina da criança, de modo que funcione para o casal e para a casa e seja mais acolhedor para a criança. Para uns, a babá é a melhor solução; para outros, é a escola. Depois que eu tive a Alice, cheguei à conclusão de que qualquer opção que escolher, você receberá críticas. Você precisa estar preparada para isso.

Sindicomércio - O que a maternidade mudou em você?

Marina - Mudou tudo. Você abre mão de qualquer coisa em favor do filho: dos seus horários, da sua rotina, das coisas que você come, da vaidade... Tem mulher que consegue se organizar, mas não foi o meu caso. Precisei de ajuda, inclusive da minha mãe que mora em São Paulo. Depois que você tem filho, até a forma de tratar os seus pais muda.



Sindicomércio - Como foi sua reação ao descobrir que estava grávida de gêmeos?

Sandra - Foi muito emocionante. Eu fui fazer o ultrassom com o meu marido, Alberto, e no primeiro momento, o médico viu apenas um feto. Quando concluiu o exame, ele mudou o ângulo de visão do aparelho e deu a notícia de que eram dois. Meu esposo já estava chorando e eu comecei a soluçar de tanto que eu também chorava. A nossa emoção foi muita porque eu tinha um diagnóstico de não poder engravidar. Então, ter um filho já era uma vitória. Ter dois, sem ter que usar qualquer medicação, era um presente do Senhor. A bênção foi tamanha que eu consegui completar os nove meses de gestação, sem nenhum sangramento.

Sindicomércio - Com quantos anos você estava quando as teve? Elas são idênticas?

Sandra - Eu estava com 33 anos. Elas são consideradas univitelinas, fruto da mesma placenta. Portanto. idênticas.

Sindicomércio - Qual o grande desafio que vivenciou e vivencia até hoje?

Sandra – Para mim, o grande desa-

fio da maternidade é viver e conviver com as dores daquilo que foge do nosso alcance. Quando a gente estava para operá-las de cranioestenose, eu sentia uma dor física muito grande, que parecia com uma ferida, mas me veio à memória que só era possível sentir aquela dor, porque eu sentia um grande amor. Quantas mulheres, hoje em dia, precisam fazer muitos tratamentos, buscando intensamente a oportunidade de ter um filho. A rotina, o cansaço, a noite mal dormida, tudo isso passa, os medos serão outros. Lidar com esses sentimentos com alegria é o grande desafio, porque a gente só a tem, por ter um amor maior.

Sindicomércio – Como administrar o tempo para dar atenção às duas crianças?

Sandra - Primeiro, é deixar de ter tempo para si própria. É a fase delas. Não é hora de mexer no cabelo, de fazer unha... È hora de se anular um pouquinho. A única hora que não estou com elas, é quando estou no trabalho. As gêmeas, naturalmente, sabem dividir, mas a gente toma o cuidado para dividir apenas o que é preciso. É importante preservar a individualidade de cada uma para não atrapalhar o desenvolvimento.

ENQUETE: No mês das Mães, o que a sua mamãe merece ganhar?



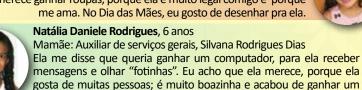
Davi Antunes Silva, 7 anos

Mamãe: Servidora pública, Raquel Antunes

Eu acho que ela deveria ganhar um sapato e uma calça, porque ela já me deu muitas coisas. Eu queria retribuir.

Isadora Hadassa V. Gonçalves, 8 anos Mamãe: Monitora de transporte escolar, Kátia Valadares

Ela merece ganhar roupas, porque ela é muito legal comigo e porque me ama. No Dia das Mães, eu gosto de desenhar pra ela.



'nenenzinho" bonitinho.



Vinicius Alcântara de Amorim, 9 anos

Mamãe: Professora de química, Gláucia Rodrigues A. de Amorim Eu acho que ela devia ganhar muita roupa e também muito amor, e se der, um carro. Ela merece tudo isso porque foi ela que me criou e porque eu estou muito feliz de tê-la na minha vida neste momento.



NORMAS DE SAUDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

Revista Sindicomércio vem divulgando, desde a sua edição anterior, trechos da cartilha "Legislação de Segurança e Saúde no Trabalho", lançada pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais (Fecomércio

MG) em conjunto com o Ministério do Trabalho e Emprego, destacando as Normas Regulamentadoras (NRs) e o Manual de Aprendizagem, para orientar os empresários do ramo de Hipermercados, Supermercados, Minimercados, Açougues, Padarias, Peixarias e do comércio varejista

de Hortifrutigranjeiros a respeito de uma Notificação Coletiva pra que fosse verificada a adequação do ambiente de trabalho.

Confira nesta publicação a segunda parte, que retrata Escadas, Cadeiras, *Checkout*, Abertura nos pisos e os Equipamentos de Emergência.



ESCADAS

Garantir que todas as escadas fixas do estabelecimento sejam seguras, dotadas de corrimãos em ambos os lados, com pisos antiderrapantes e mantidas em bom estado de conservação. Instalar proteção adequada contra quedas (guarda-corpo) nos locais acima do solo, de acordo com as normas técnicas e legislações municipais. De acordo com os itens 8.3.5 (108021-0) da NR-8, da Portaria 12/1983, combinado com o Art. 174, da CLT e 8.3.6 (108030-0) da NR 08, com redação da Portaria nº 222/2011, combinado com o Art. 157, inciso I da CLT e Norma Técnica da ABNT NBR 9050:2004.



ABERTURAS

Proteger quaisquer aberturas existentes nos pisos e nas paredes de forma a impedir a queda de pessoas ou objetos, inclusive nos pavimentos superiores. De acordo com os itens 8.3.2 (108018-0) e 8.3.6 (108030- 0) da NR-8, da Portaria 1.



CHECKOUT

Dotar os postos de trabalho dos caixas/checkout de assentos com altura ajustável, encosto para apoio lombar e borda frontal arredondada; de apoio para os pés à parte da cadeira e de sistema de comunicação visual com pessoal de apoio e supervisão. Para checkout com comprimento de 2,70 metros ou mais, deverá ser instalada esteira eletromecânica para facilitar a movimentação das mercadorias. No posto de trabalho: boas condições de iluminação, conforto térmico e uso de superfícies opacas, que evitem reflexos incômodos no campo visual do trabalhador.

Devem ser asseguradas, ainda, as saídas do posto de trabalho, mediante comunicação, a qualquer momento da jornada, para que os operadores atendam às suas necessidades fisiológicas, independente do intervalo para refeição. De acordo com o item 17.3.3 (117046-5) da NR-17, da Portaria 3.751/90 e itens 2.1, alíneas "f" (117063-5), "g" (117064-3) e "h" (117065-1), 2.3 alínea "c" (117073-2) e item 4.2 (117085-6) do Anexo I da NR-17 com redação da Portaria nº 08/2007, combinada com o Art. 157, inciso I, da CLT.



CADEIRAS

Disponibilizar nos postos de trabalho assentos com altura ajustável, borda frontal arredondada e dotados de encosto. Para trabalhos realizados em pé, devem ser disponibilizados assentos para que, sempre que oportuno, sejam utilizados por todos os trabalhadores dentro de sua jornada de trabalho, cabendo à empresa garantir que os empregados possam fazer seu uso.

De acordo com os itens 17.3.3 (117046-5) e 17.3.5 (117048-1) da NR-17, da Portaria 3.751/90, combinada com o Art. 157, inciso I, da CLT.



EQUIPAMENTOS DE EMERGÊNCIA

Manter livres as portas e vias de circulação e de acesso a equipamentos de emergência e à água potável, proibindo-se o armazenamento de materiais nas escadas, portas ou corredores. De acordo com os itens 11.3.2 (111059-4) e 11.3.4 (111060-8) da NR-11, da Portaria 3.214/1978, combinada com o Art. 157, incisos I e III, da CLT.



COMO EVITAR QUE A INADIMPLÊNCIA SE TRANSFORME EM FALÊNCIA?

cenário de crise econômica e política vem dificultando a vida e a saúde financeira de empresários e consumidores. A deterioração dos indicadores gera instabilidade no mercado, com efeitos na confiança dos agentes, fato que culmina na redução dos investimentos e do consumo.

A queda do poder de compra das famílias, devido ao avanço generalizado dos preços dos produtos e o aumento das taxas de juros em 2015, comprometeram significativamente o orçamento dos consumidores, levando ao aumento do endividamento e, em alguns casos, do quadro de inadimplência. Tais fatores tornam-se preocupantes, uma vez que observamos, no ano passado, uma deterioração dos indicadores relacionados ao mercado de trabalho.

A partir dessa mistura de fatores desfavoráveis às famílias e, consequentemente, ao comércio nacional, a preocupação com a saúde financeira dos empreendimentos ganha maior relevância. Isso porque a ascensão da inadimplência pode gerar complicações que podem resultar na falência de negócios. Por isso, é de suma importância que o empresário desenvolva ações assertivas que garantam o bom funcionamento do estabelecimento.

Tais ações devem partir de um

planejamento bem estruturado e, para isso, é preciso conhecer o contexto em que o empresário e sua empresa estão inseridos. Elementos essenciais da conjuntura econômica devem ser considerados para qualquer estratégia. Feito isso, o foco passa a ser o próprio empreendimento e a identificação de possíveis erros que podem comprometer o desempenho da empresa. Segundo o Sebrae, as maiores causas de fechamento de empresas estão relacionadas à falta de planejamento e erros na administração, podendo compreender desde um descontrole do fluxo de caixa até o modo de divulgação do empreendimento. Além disso, em tempos de crise, o encarecimento do crédito e o contingenciamento do consumo ampliaram os riscos inerentes às empresas, impactando, inclusive, a inadimplência delas.

O aumento dos custos e a queda nas vendas debilitaram a saúde financeira dos empreendimentos, fato que se generalizou por todo o comércio. Para a tomada de qualquer decisão, o empresário deve identificar possíveis entraves à empresa e adaptá-la à realidade do seu mercado. Ações como a redução de custos, processos e, em alguns casos, de mão de obra, devem ser implementadas.

Por outro lado, ações equivocadas como vender mercadorias abaixo do valor de custo e procurar linhas de crédito mais altas podem aumentar o problema. Uma das saídas para empresários que já se encontram em um quadro de inadimplência é a mesma aplicada às pessoas físicas: a renegociação. Essa estratégia pode seguir diversos caminhos, que vão desde o alongamento da dívida até a concessão de descontos para a quitação do débito. O importante é que o empresário tenha em mente que o velho exercício do planejamento ganha ainda mais importância na atual conjuntura.



Guilherme Almeida Economista da Fecomércio MG

ENCARGOS TRABALHISTAS E A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS

a década de 1970, em especial com a eclosão da crise do petróleo, surgiu um conjunto de ideias associadas às políticas econômicas introduzidas por Margaret Thatcher, no Reino Unido, e Ronald Reagan, nos Estados Unidos. Como consequência da crise do sistema fordista, existia a necessidade de se empregar, nos sistemas de produção, recursos flexíveis que pudessem se adaptar às novas condições da economia mundial. Na busca pela solução dos inúmeros problemas pelos quais passou a economia mundial, entre eles o desemprego tanto na Europa quanto nos Estados Unidos, foi necessário estabelecer - primeiramente nesses países e depois no restante do mundo - o aumento da competitividade e a abertura econômica. E esse ainda é o grande desafio das empresas na contemporaneidade.

Em recente pesquisa, o jornal Valor Econômico identificou que as empresas brasileiras pagam 71,4% do salário dos funcionários em encargos como INSS, contribuição ao FGTS e demais benefícios trabalhistas obrigatórios, número que não se alterou na comparação com 2012. Na média global, essa porcentagem é de 20,5%, com queda de 5% nos últimos três anos, demonstrando a alta carga tributária no país e a rigidez das regras trabalhistas.

O governo brasileiro adotou a política pública de desoneração

da folha de pagamento, que começou para alguns setores em 2011, e substituiu o valor pago pelos empregadores de 20% sobre a folha de pagamentos por uma alíquota de 1% a 2% sobre o faturamento. No ano passado, como parte do ajuste fiscal, as alíquotas subiram entre 2,5% a 4,5% e a medida se tornou facultativa. Insta salientar que, segundo a mesma pesquisa, a desoneração da folha de pagamento não contribuiu para reduzir o peso dos encargos trabalhistas pagos sobre o salário bruto no Brasil, que continuam os mais altos do mundo.

Em momentos de crise econômica, faz-se necessário, para uma maior competitividade das empresas, que haja a redução dos custos médios da empresa por trabalhador; eliminação dos custos salariais implícitos no risco futuro de indenização por largos períodos de trabalho; facilitação da adaptação das empresas a épocas conjunturais; e que os processos de seleção de novos trabalhadores se tornem mais ágeis.

Dessa forma, a negociação coletiva é um mecanismo útil para se alcançar o equilíbrio em tempos de crise, uma vez que os empregadores e trabalhadores estão familiarizados com seu setor de atividade. Trata-se de uma forma para se encontrar alternativas para o aumento da competitividade das empresas sem que haja redução nos direitos sociais dos trabalhadores.



Manuela Corradi Advogada da Fecomércio MG



a recompensa será enorme. Primeiro, porque ao educarmos nossas crianças, estamos ajudando na saúde financeira de nossa família. Hoje as crianças são parte integrante da vida financeira de uma família. Elas ajudam no consumo das famílias, escolhendo produtos, sugerindo marcas e muitas vezes decidindo o que e onde comprar. Então será importante para elas terem conhecimentos e com isso procederem de uma forma equilibrada. Elas devem aprender, por exemplo, a diferença entre querer e precisar, ou seja, nem tudo que nós queremos, nós precisamos.

dades são grandes. Mas

Esta preocupação com a educação financeira de nossos filhos também terá um impacto muito grande no futuro deles. Sendo crianças com uma boa consciência financeira, elas se tornarão adultos bem resolvidos neste tema. E isso com certeza ajudará na realização dos seus objetivos de vida. Hoje, ao darmos assistências para pessoas e famílias no seu planejamento financeiro muitas vezes vimos adultos repetindo o mesmo comportamento deseguilibrado financeiramente que tinham quando crianças. A falta de uma correta formação durante infância e adolescência é a razão do surgimento de um adulto totalmente despreparado para lidar com sua vida financeira.

Mas como devemos proceder? Mostrando ao longo do crescimento de nosso filho, os valores que serão importantes para a sua boa formação financeira. Segundo a educadora Cássia Aquino, o correto processo de se educar uma criança para lidar com dinheiro deve abarcar quatro conceitos importantes: ensiná-los como ganhar, como poupar, como gastar e como doar.

Para ensinar como ganhar, temos de mostrar aos nossos filhos os valores do trabalho e a importância da sua formação, onde ao longo do tempo, eles devem se preocupar em aumentar seus conhecimentos e habilidades. Ensinar a poupar é pouco a pouco diminuir a necessidade imediata que nasce com as crianças. Se no início isto ajuda na sobrevivência, durante a vida poderá ser prejudicial. Ensinar a gastar é ensinar a fazer escolhas. Uma boa oportunidade é quando vamos às compras. Desde muito pequena, levo minha filha ao supermercado. Ela sempre pode comprar uma coisa. Mas só uma. E a cada dia ela vai fazendo suas escolhas! Ensinar a doar é ensinar nossos filhos a serem generosos. E não somente a generosidade financeira, mas também a importância da doação de tempo, atenção, talento. Precisamos mostrar a nossos filhos que eles têm os brinquedos que não usam mais.

Mas como tudo em educação, o mais importante é o exemplo que os pais dão para os seus filhos. Não adianta nada pais que fazem todo um discurso para os seus filhos sobre os diversos valores da educação financeira, mas no dia a dia têm uma vida financeira completamente desestruturada. Esta é a imagem mais forte que ficará para eles!



Carlos Eduardo Freitas Costa

Graduado em Ciências Econômicas, especialista em Administração Mercadológica e Finanças Empresarias. É Mestre em Administração pela PUC MG, e um dos autores da série de livros infantis "Meu Direitinho"

SocialBusiness

UM NOVO CONCEITO EM LIMPEZA

Inaugurada em outubro do ano passado pelos empresários Olavo Filho e Cristiano Coelho, a Casa da Limpeza, que fica na Rua Afonso Pena, oferece mais de 1.100 produtos para a higienização do lar, escritório, automóvel e também uma linha voltada para a agropecuária. Já imaginou sua casa aromatizada com fragrâncias importadas? Vale a pena conferir os "cosméticos para o lar".



AMIGAS E EMPREENDEDORAS

A loja de modas Tabeel Vasti, das amigas Valeska Nayara e Larissa Oliveira (ambas na foto), e da Luciene Marques, chama a atenção pelo nome, que tem origem perso-hebraica e significa "Deus é bom e Sua beleza é incomparável". Além da criatividade na decoração e expressividade no nome, a loja oferece roupas femininas, acessórios para todas as idades e gostos e, é claro, bom preço e ótimo atendimento. Quem passar pela Avenida da Vazante, no bairro Altinópolis, não pode deixar de conferir.

MERCADO DE PETS ATRAI EMPRESÁRIOS

"Quando a gente gosta, é claro que a gente cuida". O refrão dessa música vale não apenas para as pessoas que amamos, mas também para os nossos animais de estimação. E é pensando nisso, que a empresária Elba Alves abriu, há seis meses, o Big Mercado das Rações, na Rua Bárbara Heliodora, próximo ao Mercado Municipal. Além da alimentação para os pets, a loja oferece acessórios, remédios e a comodidade da entrega. Na hora de cuidar do seu bichinho, essa é uma ótima opção.







SEGS - CICLO 2016

Foi dada a largada ao Sistema de Excelência em Gestão Sindical (Segs), edição 2016. Realizado pela Confederação Nacional do Comércio (CNC) em todo o país e aplicado pelos Multiplicadores das Federações, o SEGS conta com a participação de executivos dos sindicatos patronais do comércio, e o objetivo de incentivar a excelência na gestão, para que tenham uma atuação mais eficaz em favor dos interesses das empresas que representam. Em Minas, o primeiro treinamento promovido pela Fecomércio MG foi em 27 de abril. Em Valadares, o Sindicomércio participa do SEGS desde 2011 e é representado pela Gerente Executiva, Jaqueline Rocha.

VALADARES RESPIRA NOVOS 'ARES'

Um bom perfume é fundamental pra quem deseja estar elegante e sedutor, isso ninguém discute. Essa é a proposta da Ares Perfumes e Cosméticos para os seus clientes. Inaugurada recentemente na Rua Peçanha, a loja oferece perfumes com fragrâncias finas, a preços acessíveis. O empresário Robson César garante também que as maquiagens são de alta definição, indispensáveis para a beleza feminina. Quem precisa de produtos de boa qualidade e preço bom, essa é mais uma alternativa em Valadares.



DIA DOS NAMORADOS É TEMPO DE PRESENTEAR E AMAR

Junho é um mês significativo para muitas pessoas. Os motivos não são apenas o friozinho ou as tradicionais 'barraquinhas', mas é a chegada do dia mais romântico do ano, o responsável pela ansiedade de muitos casais: o Dia dos Namorados.

Comemorado no dia 12 de junho, véspera do dia dedicado a Santo Antônio (Padroeiro da cidade de Governador Valadares), também conhecido pela fama de "casamenteiro". A data é propícia a trocas de mensagens carinhosas, declarações de amor, jantares românticos, de andar de mãos dadas e de relevar tudo para não estragar o dia perfeito. Ops! Quase perfeito. Está faltando um acessório importante: e o presente?

A compra do presente – símbolo tradicional e imprescindível – costuma dar um nó na cabeça dos 'enamorados' e isso acontece por várias razões: complexidade de entender as preferências da outra pessoa; dificuldade financeira; falta de criatividade. A verdade é que uma escolha mal feita, que não represente a personalidade da pessoa é um risco para dar início à temida DR.

Essa é uma questão que dá pra ser resolvida facilmente. O primeiro passo é entender que o sentimento está acima do objeto e o mais valioso é o gesto de tocar o coração do namorado ou da namorada. Depois, é importante ficar atento àquilo que o parceiro gosta para a escolha ser certeira. Para começar, quem resiste ao chocolate?

Para a empresária

do ramo Clícia Costa, mesmo em tempos de dificuldades financeiras, os casais têm o cuidado de presentear no Dia dos Namorados e demonstram afeto até mesmo na hora da escolha dos produtos. "As pessoas fazem questão de escolher, de selecionar o produto, de tentar agradar o outro em relação ao gosto. Por exemplo: se a pessoa não gosta de trufas amargas, o parceiro acaba levando o bombom de maracujá que o namorado gosta. Ter esse cuidado é importante."

USE E ABUSE DO ROMANTISMO

Essa palavrinha é fundamental no Dia dos Namorados. A data possui uma magia própria. Para quem acha que ser romântico é algo ultrapassado, fica o recado do empresário Elenilson Marques. Proprietário de uma floricultura, ele lida diariamente com os sentimentos das pessoas. "O romantismo está sempre na moda. Mesmo com o passar dos anos, as pessoas continuam apaixonantes."

O que vale é a dose. Declarações exacerbadas no início do namoro, podem transmitir uma ideia de exagero, o que deixaria a outra pessoa constrangida ou com o pé atrás na relação. Isso vale também para as flores. O empresário Elenilson conta que os buquês servem também como complemento para outros presentes. Ser discreto é uma opção ao presentear com os ramalhetes. "Às vezes, a pessoa não quer se expor muito. Se está no início do romance e não quer se declarar logo de cara, ao invés de mandar uma rosa vermelha que representa o amor, pode mandar rosa com outros tons, por exemplo: o 'chá', o branco, que não deixam de ser românticos, mas sem excessos".

Pra quem não está em condições de gastar muito no dia 12 de junho, não vai ser por isso que vai deixar de encantar. Faça uso de algumas estratégias. A gerente de perfumaria, Michelline Fernandes, acredita que a embalagem também é um importante componente do presente. "Representa o primeiro impacto para quem recebe o presente. Em todas as datas comemorativas, nossa loja sempre pensa em embalagens e cartões diferenciados. Ou seja, a pessoa se encanta antes mesmo de abrir o conteúdo".



Consultores de estilo pessoal afirmam: difícil é encontrar o amor e não o presente. Se você já encontrou a sua cara metade, coloque toda a sua inspiração e sensibilidade na escolha do mimo, que o sucesso é garantido. Isso serve também para aqueles que estão na fase mais avançada do namoro: o casamento. Afinal, como diria o Professor Felipe Aquino, "o casamento é um namoro que deu certo".

"A gente entra em consenso, olha o que o outro está precisando ou o que quer ganhar. Eu prefiro perguntar antes de comprar. Às vezes, eu vou pela minha opção mesmo, avalio o preço e outras questões." (Érika Silva – Educadora Física)





ENQUETE - A ESCOLHA DO PRESENTE IDEAL

O presente do Dia dos Namorados é dado apenas uma vez ao ano, mas tem o poder de ser lembrado, positiva ou negativamente, por muito tempo e isso precisa ser levado em consideração. A **Revista Sindicomércio** foi às ruas para saber os critérios que os Valadarenses usam para presentear.



"Eu analiso mais o que ela quer ganhar. Principalmente pra mim que sou casado, opto por suprir as necessidades em outras datas. Dia dos Namorados envolve mais os sentimentos. O importante é a criatividade. Este ano, estamos planejando passar a data em um resort."

(André Moreira – Empresário)

Eu tento fazer o possível para agradá-la, porque o sorriso dela é tudo pra mim! Eu nem olho o preço, tento impressioná-la. É muito gratificante ver a minha namorada feliz. O relacionamento é uma conquista diária, não se pode querer impressionar apenas em uma data e sim, sempre. É acordar de manhã disposto a conquistar a pessoa que está com a gente. (Edson Tavares – Supervisor de Operações)



"Eu gosto de dar presentes que ficam para o resto da vida, não apenas flores. Eu procuro agradar, fazer com que ela goste e também que sirva de lembrança. Por mais que seja simples, o importante é deixar uma boa recordação. Penso muito nisso."

(André Dias – Garçom)



DESCENTRALIZANDO OPORTUNIDADES

inas Gerais é o estado com o maior número de municípios do Brasil, totalizando 853. O Sesc está presente em 22 deles com unidades fixas, como é o caso de Governador Valadares. Na cidade, temos uma unidade de serviços e o Colégio Sesc que, em 2015, realizaram mais de 511 mil atendimentos e, neste ano, caminham para alcançar ainda mais pessoas com excelência e qualidade.

Porém, nosso trabalho não fica apenas dentro das unidades. Levamos nossos serviços e produtos à população de centenas de outras cidades por meio de nossas ações de interiorização. Um desafio que enfrentamos todos os dias e que faz das comunidades nosso segundo espaço de atuação. Durante todo o ano, superamos os limites dos muros das nossas unidades e criamos nas ruas, praças e prédios públicos e privados, em todas as partes do estado, espaços de transformação social, proporcionando mais educação, cultura, saúde, lazer e bem-estar aos trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo, seus dependentes e ao público em geral.

Dentro das unidades do Sesc, já alcançamos milhares de pessoas com um grande volume de atividades que realizamos. Mas queremos ampliar ainda mais e continuamente os nossos esforços para ir além dos contornos geográficos e contemplar cidades em toda a extensão do território mineiro. Assim, construímos oportunidades sociais para todos.

De 2015 até março de 2016, atendemos mais de 70.000 pessoas com atividades de assistência social, educação, cultura, saúde, esporte e recreação, realizadas nos municípios de Ipatinga, Capitão Andrade, Ladainha, Catuji, Machacalis, Pescador, Itambacuri e tantos outros no Vale do Jequitinhonha.

Por meio da interiorização, temos a oportunidade de concretizar a nossa missão. Em cada atividade social desenvolvida, somamos esforços com a população que nos acolhe para promover a melhora da qualidade de vida na região.

"Tudo vale a pena, se a alma não é pequena", disse o poeta português Fernando Pessoa. Resultados como esses só são possíveis graças ao nível de envolvimento dos colaboradores e ao estabelecimento de sistemas que tornam nossas ações mais eficientes, fortalecendo ainda mais nossa missão de transformação social.



Frederico Cássio Benedito Gerente Interino - Regional Leste do Sesc



s mudanças ocorridas a partir da década de 90, como o avanço da globalização e o aumento da concorrência estrangeira, principalmente a "chinesa", levaram as empresas brasileiras a buscar novas estratégias gerencias em busca de maior competitividade. Desde então, itens como automação, redução de quadro de funcionários, downsizing — redução dos níveis hierárquicos, capacitação para absorver novas atribuições e tarefas e desenvolvimento contínuo, integram a rotina das empresas.

Estabelecer um bom ambiente de trabalho e clima organizacional satisfatório aos profissionais, bem como ter uma equipe engajada e motivada, se tornaram fatores fundamentais para que a empresa possa permanecer e manter uma fatia de mercado com resultados satisfatórios, gerando sustentabilidade ao negócio.

Pesquisas demonstram que colaboradores com baixos índices de motivação tendem a utilizar apenas 8% de sua capacidade de produção. Por outro lado, em colaboradores motivados, esse mesmo índice pode chegar até a 60%.

PESSOAS COMO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO E DIFERENCIAL COMPETITIVO

Somente identificando potencialidades e envolvendo as pessoas com os processos de trabalho, poderemos obter resultados determinantes para o equilíbrio da dinâmica das relações. Só alcançam a excelência as empresas que estendem essa mesma excelência à gestão de pessoas por meio de treinamento, desenvolvimento e qualidade de vida dos colaboradores.

Empresas que investem no desenvolvimento dos potenciais humanos passam a contar com equipes

mais criativas, com profissionais motivados e comprometidos. Com as mudanças nas perspectivas da área de marketing, em que o foco se transfere do produto para o cliente, fica nítida a oportunidade para se desenvolver um diagnóstico do ambiente e do clima organizacional como ferramenta para promover melhorias contínuas no ambiente de trabalho e nos resultados dos negócios.

ETAPAS DO DESENVOLVIMENTO DAS SOLUÇÕES EDUCACIONAIS:

Diagnóstico – Identificação e análise das necessidades, expectativas e resultados esperados pelo cliente, como base para construção das soluções educacionais.

Desenvolvimento da Solução Educacional — Elaboração de soluções educacionais sob medida, com base no diagnóstico realizado em parceria com a empresa.

Implantação e Acompanhamento – Implantação da solução proposta, considerando ajustes e melhorias contínuas na execução do projeto.

Análise de Resultados – Avaliação do projeto contemplando as etapas de reação, desempenho e resultados alcançados, de acordo com os critérios previamente estabelecidos.

Portanto, convidamos a todos os empresários do comércio de bens, serviços e turismo de Governador Valadares e região a conhecerem essa importante ferramenta que visa promover a transformação dos recursos humanos em diferencial competitivo. Contem com nosso apoio neste grande desafio de desenvolver pessoas e alcançar o sucesso empresarial!

Senac – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Av. JK, 1825 – Vila Bretas – Governador Valadares). Telefone: (33) 2102-5900.



Luiz Argolo
Diretor do Senac em
Governador Valadares

